



- prawo do posiadania i wyrażania własnych opinii, uczuć, poglądów, a także do ich zmiany,
- prawo do protestowania przeciw nieuczciwemu traktowaniu i niesprawiedliwej krytyce, popełniania błędów,
- prawo do proszenia innych o pomoc, radę, wsparcie,
- prawo do mówienia „nie” na prośby innych,
- prawo do nieobarczania siebie odpowiedzialnością za decyzje innych ludzi,
- prawo do bycia asertywnym w kontaktach z innymi.

W sytuacjach konfliktowych umiejętności asertywne pozwalają osiągnąć kompromis bez poświęcania własnego szacunku czy poniżania innych. Pozwalają też chronić własne granice bez poczucia winy, krzywdy, złości czy lęku.

Człowiek, który jest asertywny:

- formułuje jasne wypowiedzi na temat uczuć, myśli i życzeń;
- dba o poszanowanie swoich praw;
- szanuje prawa i uczucia innych;
- słucha uważnie i daje innym poznać, że ich wysłuchał;
- jest otwarty na negocjacje i gotowy na ustępstwa, ale nie kosztem swoich praw i godności;
- potrafi formułować bezpośrednie prośby oraz otwarcie odmówić;
- wie, jak prawić i przyjmować komplementy;
- umie zaczynać i kończyć rozmowy;
- skutecznie radzi sobie z krytyką;
- zachowuje się pewnie, empatycznie;
- jego głos jest zrelaksowany, stanowczy;
- jego oczy komunikują otwartość i uczciwość;
- przyjmuje wyprostowaną postawę.

Jeśli chcesz zachować się w **sposób asertywny**, zastanów się najpierw nad:

- **sytuacją** – czy ona ci odpowiada lub czy grozi naruszeniem twoich praw?
- **miejscem** – najlepiej jest być asertywnym w kontaktach prywatnych. Jeśli twoje prawa zostały zagrożone w obecności ludzi, na których ci zależy, nie wahać się użyć umiejętności asertywnych.

Negocjacje

Negocjacje są obecne w wielu naszych relacjach osobistych, a w przyszłości również zawodowych. To proces, który polega na odnalezieniu rozwiązania zadowalającego wszystkie strony konfliktu. Oznacza konieczność przeprowadzenia rozmów i wzajemnych ustępstw. Można powiedzieć, że to sztuka porozumiewania się.

Za pomocą technik negocjacyjnych strony konfliktu próbują zrealizować swoje cele, ale biorąc pod uwagę potrzeby wszystkich i okazując sobie szacunek. Istotne jest ograniczenie nadmiernych emocji. Negocjacje nie są walką – ich celem jest owocna współpraca, skoncentrowanie się na wspólnych celach i korzyściach, co umożliwi osiągnięcie porozumienia.

Negocjacje