

**Podpůrné aktivity směřující ke zkvalitnění pregraduální přípravy
učitelů na Univerzitě Palackého v Olomouci**

Asertivita jako nástroj komunikace v podmínkách školy

Mgr. Michaela Pugnerová, Ph.D.

Co je to asertivita?

Pojmu asertivita (z latinského *assere* = něco si osobovat, tvrdit, ujišťovat, zdůrazňovat) se užívá v souvislosti s jednáním, které vede k usnadnění komunikace a dosažení osobní spokojenosti v kontaktu s druhými lidmi.

Nejčastěji se vymezuje jako zdravé či přiměřené sebeprosazení. Při asertivním jednání člověk dokáže přiměřeně prosazovat své požadavky, vyjadřovat své pocity i názory a hájit svá práva aniž by přitom agresivně narušoval práva jiných osob. Je to jednání na úrovni „dospělý - dospělý“, které směřuje ke kompromisu a dohodě, čelí manipulacím, snižuje agresivitu a vede ke spolupráci.

V závislosti na vrozených předpokladech i na působení vnějšího prostředí existuje u každého z nás různá míra asertivních dovedností.

ZÁKLADNÍ KAMENY ASERTIVITY

- Asertivní člověk si nic nevynucuje násilím, agresivitou, pasivitou.
- Sděluje jasně a srozumitelně své pocity, problémy.
- Přímou žádá o pomoc a službu.
- Nemá radost z cizího neštěstí, nepotřebuje vítězit v konfliktech.
- Snaží se o kompromis a dohodu.
- Při dosahování velkých cílů si stanoví etapy, podcíle a raduje se z dosažení dílčích úspěchů.
- Pokud cíle nedosáhne, neobviňuje se, netrestá, neprožívá pocity viny, pokud má pocit, že pro věc udělal všechno („alespoň jsem se pokusil“).

Podpůrné aktivity směřující ke zkvalitnění pregraduální přípravy učitelů na Univerzitě Palackého v Olomouci

- Usiluje svým jednáním o to, aby byl pro druhé čitelný, aby ostatní věděli, co chce a co si nepřeje, používá tzv. *pozitivního posilování*.
- Vychovává své děti jednoznačně, pochvalou, oceněním, vyjadřováním nespokojenosti, nesrovnává své dítě s druhými dětmi, jasně sděluje, co chce a jaké pocity v něm vyvolává opačné jednání.
- Pokud něco odmítá, ověří si, zda to odmítnout může („Než něco odmítneš, získej si informace, jestli to odmítnout můžeš“, např. neodmítneme legitimovat se policistovi).
- Člověk, který se asertivitu naučil, ví, že je to *umění*, jako např. naučit se cizím jazykům, matematiku apod.

Z výše uvedeného vyplývá, že v komunikaci se mohou vyskytnout tři formy chování a jednání: *pasivní, agresivní a asertivní*. Jaké jsou jejich charakteristiky?

Pasivní chování

- („Máš pravdu, nezáleží na tom, co si myslím, nezáleží na tom, co cítím“)

Kognitivní charakteristiky: očekávání jsou negativně zaměřena, převládá úzkost ze selhání, má přehnanou snahu „dokázat to“, problémům se snaží uniknout, předčasně se vzdává.

Emocionální charakteristiky : v popředí jsou pocity úzkosti a deprese, strach z hodnocení a odmítnutí druhými lidmi.

Postoj k právům: neumí dosáhnout svých práv, předčasně se vzdává, je nerozhodný, nechává za sebe rozhodovat druhé.

Neverbální chování: vyhýbá se pohledu do očí, mluví tichým hlasem, přehnaně gestikuluje, přikyvuje, nevýrazná mimika.

Sociální chování: věty začíná s „Hmm, nevím...“často se ptá „Proč?“, chováním provokuje tezi a hněv u partnera, projevy jsou submisivní.

Reakce na konflikt: volí cestu úniku, prožívá nepříjemné pocity ze sebe, neumí řešit konflikty vlastní aktivitou, na přímou výzvu neví, co odpovídat, mlčí, snadno podlehne nátlaku.

Podpůrné aktivity směřující ke zkvalitnění pregraduální přípravy učitelů na Univerzitě Palackého v Olomouci

Agresivní chování

- („Mám pravdu, když si myslíš něco jiného, je to špatně, na tvých pocitech nezáleží“)

Kognitivní charakteristiky: vynucuje si od druhých své ocenění, jeho očekávání jsou nereálně kladná, nepřipouští si možnost selhání.

Emocionální charakteristiky: pocity napětí, hněvu k druhým lidem, chová se nepřátelsky.

Postoj k právům: nerespektuje práva druhých lidí, dosahuje svých cílů na jejich úkor, přivlastňuje si právo rozhodovat za ně.

Neverbální chování: hledí upřeně do očí, skáče do řeči, hovoří silným tónem, mimikou vyjadřuje ironii a pocity hněvu.

Sociální chování: věty začíná s „ty“, „oni“, je neústupný, podceňuje druhé lidi, provokuje konflikt, hádku, nikoho neuznává.

Reakce na konflikt: nekompromisně bojuje za každou cenu, na výzvu reaguje odmítavým postojem, nerespektuje nesouhlas, na nátlak reaguje útočně, má minimální šance naučit se efektivnějšímu řešení problémů.

Asertivní chování

- („Takhle vidím situaci a toto si myslím. Toto cítím, tohle chci a tohle ne. Co si o tom myslíš?“)

Kognitivní charakteristiky: má realistická očekávání bez zbytečných obav, svá předsevzetí se snaží realizovat, ale ne za každou cenu.

Emocionální charakteristiky: příznivé pocity ze sebe i druhých, každé hodnocení i reakce druhých lidí si zváží sám.

Postoj k právům: svých práv ani cílů se nevzdává, respektuje práva druhých, zásadně se rozhoduje a hodnotí jen sám za sebe.

Neverbální chování: dívá se do očí nebo na tvář, odpovědi jsou vhodně načasované, vřelý tón hlasu, mimika je uvolněná, usmívá se.

Podpůrné aktivity směřující ke zkvalitnění pregraduální přípravy učitelů na Univerzitě Palackého v Olomouci

Sociální chování: začíná věty s „já“, „mně“, trvá si na svém, případně nabízí kompromis, druzí ho respektují, chová se přímo a přátelsky.

Reakce na konflikt: přistupuje klidně, zhodnotí si své schopnosti a možnosti, na výzvu odpovídá okamžitě, případně vyjádří svůj nesouhlas, postupuje bez zbytečných emocí, své vlastní hodnocení klade před hodnocení druhých lidí, neboť nemá obavy z jejich využívání.

TYPY ASERTIVITY

Výše popsané charakteristiky asertivního chování se vzhledem ke kontextu konkrétní situace projevují s různou intenzitou, v různých podobách. Na základě toho rozlišujeme různé typy asertivity:

Základní asertivita

Jedná se o jednoduché vyjadřování názorů, myšlenek, pocitů („Dělám si o tebe starosti“, „Cítím se ve tvé společnosti dobře“), odmítání požadavků („Službu si vyměnit nemohu“), odolávání nátlaku („Promiň, nechci pokračovat v tomto rozhovoru“).

Empatická asertivita

Obsahuje navíc empatii, tj. vnímavost a citlivost vůči jiným lidem, posouzení situace, v níž se nacházejí. Proniká hlouběji do vztahu k jinému člověku. („Chápu, že máš na mě zlost. Vím, jaké jsem ti způsobil problémy. Na tu schůzku jsem úplně zapomněl.“)

Eskalující asertivita

Zpočátku projevujeme minimum asertivity s minimem negativních emocí. Pokud dotyčný neustále porušuje naše práva, přijatá pravidla či se chová agresivně, asertivitu stupňujeme. Nepřecházíme však do agresivity. Před závěrečným výrokem dáváme dost času na změnu chování. („Opakovaně jsem tě upozorňoval, že máš dodržet domluvenou dobu příchodu. Ale opět to nerespektuješ. Jistě si uvědomuješ, jak tím zdržuješ práci ostatních, kteří přišli včas a musí na tebe čekat. Proto tě musím potrestat.“)

Konfrontativní asertivita

Orientujeme se na popis rozporů mezi slovy a skutky partnera v komunikaci a akci. Neútočíme však, naopak žádáme doplňující informace potřebné k vyřešení problému. („Domluvili jsme se, že vždycky v pondělí a ve středu budeš vynášet odpadky. Včera byla středa a odpadky jsi nevynešl. Proč?“)

Podpůrné aktivity směřující ke zkvalitnění pregraduální přípravy učitelů na Univerzitě Palackého v Olomouci

Pozitivní asertivita

Vyjadřujeme partnerovi svůj souhlas, pocit lásky, náklonnosti, ocenění, komplimenty. Oceňujeme jeho(jí) pozitivní stránky. Je doprovázena vřelým tónem hlasu a očním kontaktem.

Negativní asertivita

Vyjadřujeme oprávněný hněv, upřímný nesouhlas, včetně odmítnutí chování, které v nás vyvolává zlost nebo podráždění. Je spojena s napjatým očním kontaktem, rázným tónem hlasu, stručným vyjádřením odmítavého stanoviska.

Iniciační asertivita

Asertivní interakci s osobou od níž něco chceme nebo něco odmítáme začínáme my. Tato asertivita může být jak pozitivní, tak negativní.

Reaktivní asertivita

Naše asertivní projevy jsou reakcí na chování, názory a postoje partnera. Akce druhé osoby je podnětem naší asertivity. I tato forma může mít podobu jak pozitivní (přijetí komplimentu, akceptace návrhu), tak negativní (odmítnutí požadavku, kritiky aj.)

Z hlediska vztahu k daným osobám pak rozlišujeme a aplikujeme asertivitu *jednorázovou* (úsilí dosáhnout svého cíle u osob, se kterými se již vícekrát v životě nemusíme setkat - např. při reklamaci v obchodě), *pravidelně se opakující* (např. na pracovišti, ve vztahu k autoritě - směřujeme spíše ke kompromisu) a *kontinuální* (s blízkými osobami - chceme, aby se vztah rozvíjel, nikoliv blokoval, snažíme se co nejlépe odhadnout, jak osoba zareaguje, jaký to bude mít vliv na vztah, zda ten dopad uneseme).

Vzhledem k situaci a zúčastněným osobám se snažíme volit adekvátní formu a techniky asertivity.

Jak jsme si výše uvedli, agresivní lidé nerespektují práva druhých osob, pasivní lidé si mnohdy všechna svá práva ani neuvědomují nebo je neumí využít. Asertivní člověk při svém jednání naopak práva ctí. O která práva se jedná?

DESET ASERTIVNÍCH PRÁV A JEDNO NAVÍC:

V souvislosti s asertivními právy uvádíme i tzv. *neasertivní pověry*, které jsme si osvojili většinou díky výchově (od rodičů, vychovatelů, učitelů) a svým pocitům úzkosti. Pomocí těchto práv se jich snažíme v dospělosti opět zbavovat.

Podpůrné aktivity směřující ke zkvalitnění pregraduální přípravy učitelů na Univerzitě Palackého v Olomouci

1. Mám právo sám posuzovat své myšlenky, chování, emoce a nést za ně i jejich důsledky sám zodpovědnost.

Manipulační pověra:

Neměl bys nezávisle posuzovat sám sebe a své reakce. Musíš být posuzován vnějšími pravidly a autoritou, která je moudřejší a větší než jsi ty sám.

2. Mám právo nenabízet žádné výmluvy či omluvy ospravedlňující mé jednání.

Manipulační pověra:

Za své chování jsi odpovědný druhým lidem a měl bys tedy to, co děláš, zdůvodnit a ospravedlnit.

3. Mám právo sám posoudit, zda a nakolik jsem zodpovědný za problémy druhých lidí.

Manipulační pověra:

Vůči některým institucím, věcem a lidem máš větší závazky než vůči sobě samému. Měl bys obětovat své vlastní hodnoty, abys udržel tyto systémy v chodu. Jestliže nepracují efektivně, musíš se přizpůsobit ty, nikoliv systém.

4. Mám právo změnit svůj názor.

Manipulační pověra:

Jakmile sis už jednou přisvojil určitý názor na věc, nikdy bys ho už neměl měnit! Musel by ses omluvit nebo přiznat, že ses zmýlil, tzn. že jsi nezodpovědný, budeš se častěji mýlit a jsi neschopný sám rozhodovat.

5. Mám právo dělat chyby a být za ně zodpovědný.

Manipulační pověra:

Nesmíš dělat chyby, jakmile je děláš, musíš mít pocit viny. Jiní by tě měli kvůli tomu kontrolovat, tebe i tvá rozhodnutí.

6. Mám právo říct „Já nevím“.

Manipulační pověra:

Měl bys umět odpovědět na každou otázku s ohledem důsledků tvého chování, jinak jsi nezodpovědný a špatný.

Podpůrné aktivity směřující ke zkvalitnění pregraduální přípravy učitelů na Univerzitě Palackého v Olomouci

7. Mám právo být nezávislý na dobré vůli ostatních lidí.

Manipulační pověra:

Lidé v tvém okolí by měli k tobě mít kladný vztah. Potřebuješ druhé, bez nich se nedá žít. Je velmi důležité, aby tě všichni měli rádi.

8. Mám právo dělat nelogická rozhodnutí.

Manipulační pověra:

Měl by ses držet logiky, rozumnosti, racionality a zdůvodňování toho, co děláš. Platí, že co je logické, je rozumné.

9. Mám právo říct „Já ti nerozumím“.

Manipulační pověra:

Musíš být vnímavý a citlivý vůči potřebám druhých lidí, číst jejich myšlenky. Neděláš-li to, jsi bezcitný ignorant a nikdo tě nemůže mít rád.

10. Mám právo říct „Je mi to jedno“.

Manipulační pověra:

Musíš se stále snažit být lepší, dokonalejší. Asi se ti to nepodaří, ale měl by ses o to ze všech sil neustále snažit. Máš povinnost držet se zásady dokonalosti a snažení se o ni. Neposlechneš-li, jsi líný, bezcenný a nezasloužíš si ničí úctu ani respekt.

11. Mám právo rozhodnout se, zda se budu chovat asertivně či nikoliv.

Manipulační pověra:

Musíš za všech okolností jednat asertivně, když už víš, co to je, a když sis tuto dovednost osvojil.

Uplatňování a respektování výše zmíněných práv je ovšem nutné chápat vždy s ohledem na konkrétní situační kontext.

Podpůrné aktivity směřující ke zkvalitnění pregraduální přípravy učitelů na Univerzitě Palackého v Olomouci

ASERTIVNÍ POVINNOSTI

Se souborem asertivních práv jsou logicky spjaty i asertivní povinnosti, s nimiž je nutné počítat, a které je nutno akceptovat. Formulovali je V. Capponi a T. Novák a je jich celkem sedm:

1. Vědět, co chci

Chci-li asertivně prosazovat určitý požadavek, musím jasně vědět, že to opravdu chci, že o jeho naplnění opravdu stojím. Mnohdy se v životě stane, že určitou věc zároveň chceme, ale zároveň z toho máme obavy. v tom případě ale nemůžeme hovořit o asertivním chování.

2. Nést zodpovědnost za důsledky svého jednání

Samostatné a svobodné chování a rozhodování s sebou nese zároveň zodpovědnost za ně. musím si být vědom, důsledků vlastního chování, byť jsou negativní a nepřesouvat zodpovědnost za ně na druhou osobu.

3. Nenalhávat si do vlastní kapsy

Je nutné jasně a reálně nahlížet nejen na své přednosti, ale i na nedostatky. Nezasťírat si své chyby a připustit si pravé příčiny vlastního chování.

4. Nenalhávat si o druhých

Snažíme se o co nejspravedlivější, nejobjektivnější hodnocení ostatních osob, přijímáme jejich pozitiva i negativa ať je to soupeř nebo člověk, který je nám velmi blízký.

5. Nestydět se říci, co chci a jak situaci prožívám

Druzí nejsou povinni porozumět nám, pokud jim něco pouze „naznačujeme“. Naopak - pokud to očekáváme, zpravidla se nedočkáme. Je potřeba jasně, přímo, otevřeně sdělit své požadavky nebo pocity.

6. Nesnažit se s druhými manipulovat

Pro férové jednání, jakým asertivita je, není manipulace přípustná. Není možné porušovat práva druhých osob na vlastní názor, rozhodnutí či osobní zodpovědnost? Pokud nechceme, aby druzí manipulovali s námi, nemůžeme to pak činit sami.

7. Naučit se pozorně naslouchat a slyšet

Zejména v situacích, kdy se názory druhých odlišují od našich, nejsme nakloněni poslouchat jejich argumenty nebo přistoupit na jejich řešení. Ale konstruktivní přístup k řešení problémů

Podpůrné aktivity směřující ke zkvalitnění pregraduální přípravy učitelů na Univerzitě Palackého v Olomouci

či konfliktů to vyžaduje. Právě odlišný názor nám může otevřít nové obzory a posunout nás dál.

Význam výcviku asertivity

Někteří lidé si osvojují a rozvíjejí asertivní formy komunikace a chování v každodenní životní praxi, na základě svých dosavadních zkušeností. Jiní dokáží vhodně aplikovat principy a techniky na základě poučení, které najdou v literatuře.

Mnohým ale může pomoci systematický a cílevědomý nácvik v některém z kurzů asertivity. Hlavní formy nácviku se v závislosti na výchozí teorii zaměřují buď na změnu stylu uvažování, na osvojení jednotlivých prvků asertivní reakce nebo na prožívání nacvičených asertivních dovedností.

ZÁKLADNÍ SLOŽKY ASERTIVITY

Asertivní styl komunikace sestává ze dvou základních složek:

1. **neverbální** asertivity (7 základních komponentů)
2. **verbální** asertivity (obsahové složky – viz dále asertivní dovednosti)

Při nácviku asertivity nestačí naučit se jen „správným slovům či větám“, ale celkově „stylu a tónu „ komunikace“. Zde si uvedeme sedm základních komponentů asertivity, nezbytných pro nácvik asertivního jednání a v takovém pořadí, které zohledňuje výše uvedené rozdělení na neverbální a verbální složky asertivity:

1. *Celkový výraz tváře a mimika* (mimika by se měla shodovat s obsahem tvrzení)
2. *Udržování očního kontaktu* (během rozmluvy se díváme partnerovi do očí)
3. *Pohyby rukou, gestikulace* (gestikulace by měla být sladěna s obsahem sdělení)
4. *Základní postoj, držení těla* (postoj a držení těla přirovnávají někteří autoři k rámu obrazu, bez něhož by byl celkový dojem z díla značně ochuzený)
5. *Hlasitost a modulace hlasu* (přiměřená hlasitost, ani šepot, ani křik)
6. *Správné načasování odpovědi* (co nejrychlejší rozhodnutí, jak odpovědět na partnerovu výzvu – vyžaduje nácvik, někdy dlouhodobý)
7. *Obsah a forma sdělení* (stručná, upřímná a spontánní odpověď)

Podpůrné aktivity směřující ke zkvalitnění pregraduální přípravy učitelů na Univerzitě Palackého v Olomouci

ASERTIVNÍ DOVEDNOSTI

Následující dovednosti jsou zároveň technikami, které umožňují jedinci uplatnit se přiměřeně v různých situacích. Vybíráme z mnoha jen některé, zejména ty, které budou součástí nácviku ve výuce.

- ***Asertivní zpětná vazba***

Vyjadřuje poskytnutí informace o tom, jak určité chování působí na okolí. Může být pozitivní (vyjádření pozitivních pocitů), vede k posilování daného chování a zvyšuje pravděpodobnost, že se chování bude opakovat. Může být i negativní (vyjádření negativních pocitů), vede k zeslabení daného chování a snižuje pravděpodobnost, že se dané chování bude opakovat. Při vyjadřování negativní zpětné vazby musí být jasné, že nám nevadí partner, ale jeho chování.

- ***Kompliment – asertivní pochvala***

Dovednost, která umožňuje druhé chválit a přijímat pochvalu bez pocitu, že se druhému podřizuje, že mu podlézá apod. Ten, kdo se seznámí se zásadami správné asertivní pochvaly, je překvapen, že dosud neuměl druhé pochválit. Umět pochválit je velmi důležitá dovednost, neboť pochvala je základem komunikace.

- ***Požádání o laskavost***

V určitých situacích potřebujeme a máme právo požádat druhé o laskavost. Požádání o laskavost by nemělo sklouznout ke zneužívání dobroty druhých. Zisk z poskytnuté laskavosti nepřipadne však jen tomu, komu byla laskavost poskytnuta. Mnohdy platí, že kdo pomáhá druhým, pomáhá i sám sobě.

- ***Asertivní „Ne“***

Dovednost odmítání v situacích, kdy je na nás požadováno něco, co nechceme udělat. Neschopnost odpovídat „Ne“ je hlavním problémem pasivních lidí. Jádrem této techniky je opravdu jen stručné „Ne!“ a nic nepřidávat, neboť s ohledem na asertivní práva jsme odpovědní především sami sobě za své chování.

- ***Gramofonová deska***

Podstatou této techniky je mechanické opakování argumentace znovu a znovu, dokud není požadavek splněn. Nenecháme se zatáhnout do argumentace, která vede k odvedení od tématu, nenecháme se zatlačit do pocitů viny a do nenecháme sebou manipulovat. Náš partner má v zásobě pouze několik „Ne“, my potřebujeme o jedno „Ne“ navíc. Při této technice dáváme zřetelně najevo, že jsme schopni mluvit jako „deska“ třeba celý den.

Podpůrné aktivity směřující ke zkvalitnění pregraduální přípravy učitelů na Univerzitě Palackého v Olomouci

- *Kritika*

Podávat kritiku a přijímat je dovednost, která je těžká. Kritiku bychom měli použít vždy jen se záměrem vyřešit určitý problém, který brání našemu sblížení nebo spolupráci. Negativní pocity vůči druhému se projevují často tím, že druhého kritizujeme, napomínáme, vyčítáme a takovýto typ kritiky partnera uráží a ponižuje. Nutně pak vede ke stavění se do opozice a může vzniknout hádka. Místo těchto ponižujících vět můžeme vyjádřit konkrétně to, co se nám na chování druhého nelíbí.

- *Otevřené dveře*

Dovednost, která nás učí přijímat manipulativní kritiku tak, že klidně přiznáme svému kritikovi, že v tom, co říká, může být něco pravdy. Dovoluje nám přitom zůstat konečným soudcem sebe samého i toho, co děláme. Umožňuje nám přijímat kritiku klidně, bez úzkosti a zároveň neposkytuje našemu kritikovi žádné posílení.

Ukázky: pozitivní asertivita

<https://www.youtube.com/watch?v=kl8zig72WtQ>

<https://www.youtube.com/watch?v=QCAJyRGgWyo>

Já vám asi nerozumím

<https://www.youtube.com/watch?v=wxnIuBJQ8bQ>

Efektivní komunikace:

úroveň 0: <https://www.youtube.com/watch?v=eAhstWGCpKE>

úroveň 1: <https://www.youtube.com/watch?v=-4Fhy3l1q3Q>

úroveň 2: <https://www.youtube.com/watch?v=CZAHr1bZFBFI>

úroveň 3: <https://www.youtube.com/watch?v=juZN9pLcJeQ>

úroveň 4: <https://www.youtube.com/watch?v=1DAxq7Rm2gY>

úroveň 5: <https://www.youtube.com/watch?v=f--wdenVNJO>

Podpůrné aktivity směřující ke zkvalitnění pregraduální přípravy učitelů na Univerzitě Palackého v Olomouci

PRACOVNÍ LIST Č. 1

Kompliment

Posilovat žádané chování a konání a **ovlivňovat konání jiných** tak, aby změna chování byla pro obě strany potěšením, je možné **vyjadřováním pozitivních pocitů formou komplimentů**. I přes tento poznatek nám vyjadřování, ale i přijímání komplimentů často působí problémy!

Vyslovování komplimentu

Komplimenty jsou namíště, když jsou upřímně myšlené. Když nejsou, je to neupřímná manipulace. Navíc neupřímnost komplimentu po čase vyjde i najevo!

1. Navázat **oční kontakt**, který vyjadřuje otevřenost, upřímnost a srdečnost,
2. upřímnost ve vyjádřeních, konkrétnost,
3. nutnost vyjádřit **osobní postoj**, ne vyslovovat svoje postřehy jako všeobecné platné "pravdy",
4. nevhodné je
 - přehánění,
 - falešné lichocení,
 - použití komplimentu za účelem manipulace.
5. Vyslovení komplimentu je příjemnou formou podávání zpětné vazby (je to pozitivní reakce zpětnou vazbou). **Je základem komunikace.**
6. Schopnost a připravenost vyjadřovat uznání a vyslovovat komplimenty - kdykoliv a kdekoliv se na to vyskytne příležitost - zpřijemňuje život obou komunikujících partnerů a patří do základní výbavy lidí chovajících se asertivně



Podpůrné aktivity směřující ke zkvalitnění pregraduální přípravy učitelů na Univerzitě Palackého v Olomouci

PRACOVNÍ LIST Č. 2

Kritika

Jedná se o způsob podávání cenných informací, neměl by to být útok.

Mnoho lidí kritiku vnímá negativně.

Uvědomme si však, jaké by to bylo, kdyby nám nikdo nikdy neřekl, co děláme špatně?

Je to efektivní způsob podávání informací. Samozřejmě od toho, kdo ji umí vhodně sdělovat.

Jaké jsou tedy zásady podávání správné kritiky?

Podávat ve správný čas a na správném místě, mezi čtyřmi očima.

Připouštět i hledisko druhého.

Kritizujeme proto, abychom dosáhli nějaké změny v chování, ne abychom si ulevili!

Asertivní podávání kritiky:

1. **Co cítím** „...já cítím to, nelíbí se mi...“
2. **Sdělení informace o partnerově chybě nebo nedostatku** „...nezavolala jsi mi, že se zdržíš...“
3. **Sdělení změny-co chci** „...chci, abys mi vždy dala vědět, v kolik přijdeš...“
4. a) **čí je to problém** „...chápu, že je to můj problém, mně to vadí...“
b) **respekt odmítnutí** „...rozumím, že mne nemusíš respektovat...“
c) **rekapitulace**-zopakuj celé schéma znovu, tím kritiku uzavřu nebo opakuji

Příklad:

„Mrzelo mne, že sis na večírku všimal víc Věry, cítila jsem se osamělá, chci, abys příště tančil více se mnou. Chápu, že je to můj problém a ty ho třeba ani nebudeš řešit, ale..“

Podpůrné aktivity směřující ke zkvalitnění pregraduální přípravy učitelů na Univerzitě Palackého v Olomouci



PRACOVNÍ LIST Č. 3

Progresivní svalová relaxace podle Jacobsona

Najděte si co nejpříjemnější polohu, položte se na podložku. Vyhradte si na relaxaci místo a čas, kdy nebudete nikým rušeni. Napětí jednotlivých svalů by mělo trvat asi pět sekund, uvolnění 10 až 15 sekund. Můžete zavřít oči, okolní zvuky jsou vám lhostejné. Budete napínat a uvolňovat svaly a soustředit se na pocity uvolnění.

Napněte chodidla, propněte **špičky na nohou**, uvolněte.

Napněte lýtka, špičky dopředu, **paty dozadu**, uvolněte.

Napněte **holenní svaly**, uvolněte.

Napněte **zadní stranu stehen**, tlačte paty do podložky, uvolněte.

Napněte **přední stranu stehen**, propněte nohy v kolenech, uvolněte.

Napněte **sedací svaly**, uvolněte.

Napněte **břišní svaly**, jako byste zvedali nohy od podložky, uvolněte.

Napněte **hrudní svaly**, vypněte hrud', uvolněte.

Napněte **svaly na zádech**, vystrčte břicho, uvolněte.

Napněte **svaly na ramenech**, tlačte ramena dozadu a k sobě, uvolněte.

Napněte **bicepsy**, zatněte ruce v pěst, uvolněte.

Napněte **přední stranu předloktí**, propněte ruce v loktech, uvolněte.

Napněte **zadní stranu předloktí**, ruce v pěst, uvolněte.

Studijní text k projektu

**Podpůrné aktivity směřující ke zkvalitnění pregraduální přípravy
učitelů na Univerzitě Palackého v Olomouci**

Napněte **zápěstí**, ohněte ruce na jednu stranu v zápěstí, uvolněte.

Napněte **zápěstí**, ohněte ruce na druhou stranu, uvolněte.

Napněte **krční svaly**, tlačte hlavu do podložky, uvolněte.

Napněte **svaly kolem úst**, našpulte rty, uvolněte.

Napněte **žvýkací svaly**, skousněte, uvolněte.

Napněte **nosní svaly**, skrčte nos, uvolněte.

Napněte **čelo**, svraštěte čelo, uvolněte.

Napněte **svaly kolem očí**, silně tlačte víčka dolů, uvolněte.

Studijní text k projektu

Podpůrné aktivity směřující ke zkvalitnění pregraduální přípravy učitelů na Univerzitě Palackého v Olomouci

LITERATURA:

BELEŠ, L. (1989). *Trénink asertivity*. Příručka z kursu Trénink asertivity. Košice.

CAPPONI, V., NOVÁK, T. (1992). *Jak se prosadit. Asertivně do života*. Praha: Svoboda. ISBN 80-7169-082-1.

FEHRINGER, A., KÖPF, T. a BERGER, H. (2013). *Stres? Nic pro mne: jednoduché kroky k uvolnění celého těla i mysli*. České Budějovice: DM - Drogerie Markt. Active beauty. ISBN 978-80-905433-0-0.

GRUBER, D. (2011). *Zlatá kniha komunikace*. Vyd. 4., dopl. Ostrava: Gruber – TDP. ISBN 978-80-85624-30-4.

HADFIELD, S. a HASSON, G. (2012). *Jak být asertivní v každé situaci*. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-4269-4.

MARSON, J. (2013). *Naučte se říkat ne*. Praha: Dobrovský. ISBN 978-80-7306-558-4.

MEDZIHORSKÝ, Š. (1991). *Asertivita*. Praha: Elfa. ISBN 80-900197-1-4.

NÖLLKE, M. (2011). *Trénink slovní sebeobrany: jak pohotově najít správná slova v každé situaci*. Praha: Grada. Poradce pro praxi. ISBN 978-80-247-3517-7.

NOVÁK, T. (2011). *Asertivitou k sebedůvěře*. Praha: Grada. Psychologie pro každého. ISBN 978-80-247-3757-7.

NOVÁK, T. (2012). *Asertivita (nejen) na pracovišti: jak si vážít sám sebe a nenechat se využívat*. Brno: BizBooks. ISBN 978-80-265-0020-9.

NOVÁK, T. a CAPPONI, V. (2012). *Asertivně do života*. 3., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada. Psychologie pro každého. ISBN 978-80-247-3869-7.

POSPÍŠIL, M. (1996). *Asertivita aneb jak ze slepé uličky v mezilidských vztazích*. Plzeň. ISBN 80-85424-88-6.

PUGNEROVÁ, M., URBANOVSKÁ, E. (2009). *Asertivita I.,II*. In: Petrová A. a kol.: Význam psychologie v životě člověka. Studijní opory k distančnímu vzdělávání v rámci kombinovaného studia. UP Olomouc. ISBN 978-80-244-2423-1.

VALIŠOVÁ, A. (1994). *Asertivita v rodině a ve škole*. Praha: H+H. ISBN 80-85787-29-6

WILSON, P. (2011). *Základní kniha relaxačních technik: bezprostřední klid: průvodce na cestě k uvolnění mysli a těla*. Vyd. 2. Praha: Levné knihy. ISBN 978-80-7309-922-0.