

**Lekce
8.3**

UČÍME SE OTEVŘENĚ UPLATŇOVAT SVÉ NÁZORY, POTŘEBY A PRÁVA

Zdenko Matula



PhDr. Zdenko Matula

**UČÍME SE OTEVŘENĚ UPLATŇOVAT SVÉ NÁZORY,
POTŘEBY A PRÁVA**

Tematický okruh osobnostní a sociální výchovy

Komunikace

Lekce 8.3

Vydalo občanské sdružení Projekt Odyssea

Katusická 712, 197 00, Praha 9

www.odyssea.cz

Počet stran: 77

Vydání 1., 2007

Obrázek na obálce a v textu: © Mgr. Anna Pekárková

© Projekt Odyssea, 2007

ISBN 978-80-87145-30-2

OBSAH:

1	Úvod.....	3
1.1	Smysl lekce	3
1.2	Struktura lekce	4
1.3	Úvodní otázky pro učitele i žáky	5
1.4	Očekávaný výstup lekce.....	7
1.5	Témata a cíle lekce.....	7
2	Jak realizovat tuto lekci.....	8
2.1	TÉMA A – Jak se chováme v problémových (konfliktních) situacích....	8
2.2	TÉMA B – Poznáváme svá osobní práva	14
2.3	TÉMA C – Uplatňujeme oprávněné požadavky	31
2.4	TÉMA D – Odmítáme žádosti o laskavost	37
2.5	TÉMA E – Zvládáme kritiku	42
3	Použitá a doporučená literatura	52
4	Podrobný popis vybraných aktivit	53

1 Úvod

1.1 SMYSL LEKCE

Vážení kolegové,

tento text vznikl jako pomůcka pro učitelské sbory, které chtějí týmově zpracovat osobnostní a sociální výchovu do svého školního vzdělávacího programu a do běžné praxe své školy. Smyslem textu je především:

1. Usnadnit učitelům orientaci v základních pojmech, tématech a cílech osobnostní a sociální výchovy (dále jen OSV).
2. Nabídnout ukázky konkrétních postupů a konkrétních aktivit, které je možno využít ve školní výuce OSV.

Lekce OSV jsou vytvořeny jako *průřezové*. Znamená to, že nejsou rozpracovány pro konkrétní ročník nebo předmět. Rozhodnutí o tom, která témata a které cíle bude škola realizovat v jakém ročníku nebo předmětu, zůstává vždy na konkrétní škole. Lekce by měla být realizována průběžně napříč předměty díky spolupráci celého učitelského sboru. Navíc by měla být obohacena dalšími nápady a zkušenostmi učitelů z dané školy.

Studiu konkrétní lekce by měla předcházet celoškolská diskuse o tom, které osobnostní vlastnosti a sociální dovednosti svých žáků chce škola rozvíjet především.

Doporučujeme, aby učitelé z konkrétní školy nejdříve společně prostudovali, prodiskutovali a naplánovali do ŠVP pouze ty lekce, které odpovídají celoškolským prioritám. Ostatní lekce mohou například používat jen ti učitelé, kteří se specializují na příslušná témata.

Věříme, že Vám text pomůže při hledání právě té Vaší cesty k OSV!

Projekt Odyssea, tým projektu „Zavádění OSV do ŠVP“, 2006-2007

**Máme zájem o Vaše nápady a připomínky k této lekci.
Budeme moc rádi, když nám je pošlete na adresu:**

lekce@odyssea.cz

1.2 STRUKTURA LEKCE

Na začátku, v podkapitole 1.3 Úvodní otázky pro učitele i žáky, stručně přibližujeme čtenářům hlavní témata lekce.

V podkapitole 1.4 Očekávaný výstup lekce naleznete přesné znění očekávaného výstupu osobnostní a sociální výchovy, ke kterému byla tato lekce vypracována. Jedná se o cílovou vlastnost osobnosti žáka nebo o sociální dovednost žáka, kterou se snažíme rozvíjet.

Podkapitola 1.5 Témata a cíle lekce obsahuje seznam dílčích měřitelných cílů, které odpovídají očekávanému výstupu lekce. Tyto dílčí cíle jsou uspořádány do témat označených písmeny A, B, C ...

V kapitole 2 Jak realizovat tuto lekci naleznete informace o tom, jak můžeme během vyučování naplňovat dílčí cíle OSV. Kapitola 2 je uspořádána podle jednotlivých témat této lekce (A, B, C ...).

Každé téma obsahuje podkapitoly:

- ◆ *Cíle*
- ◆ *Praktická teorie*
- ◆ *Doporučený postup*
- ◆ *Evaluace*
- ◆ *Seznam aktivit*

V kapitole 3 Použitá a doporučená literatura naleznete přesné informace o zdrojové literatuře.

Poslední kapitola 4 Podrobný popis vybraných aktivit obsahuje podrobný popis vybraných aktivit, na které odkazujeme v kapitole 2. Aktivity jsou seřazeny podle jednotlivých témat (A, B, C...).

UPOZORNĚNÍ 1: Seznam aktivit v kapitole 2 Jak realizovat tuto lekci obsahuje pouze názvy a stručnou charakteristiku aktivit. Podrobný popis aktivit naleznete až na konci lekce v kapitole 4 Podrobný popis vybraných aktivit nebo v použité a doporučené literatuře.

UPOZORNĚNÍ 2: Cíle lekce je samozřejmě možno naplňovat i mnoha dalšími aktivitami, které v lekci nejsou zmíněny. Výběr konkrétních aktivit a jejich úprava pro konkrétní skupinu žáků je vždy v rukou učitele.

1.3 ÚVODNÍ OTÁZKY PRO UČITELE I ŽÁKY

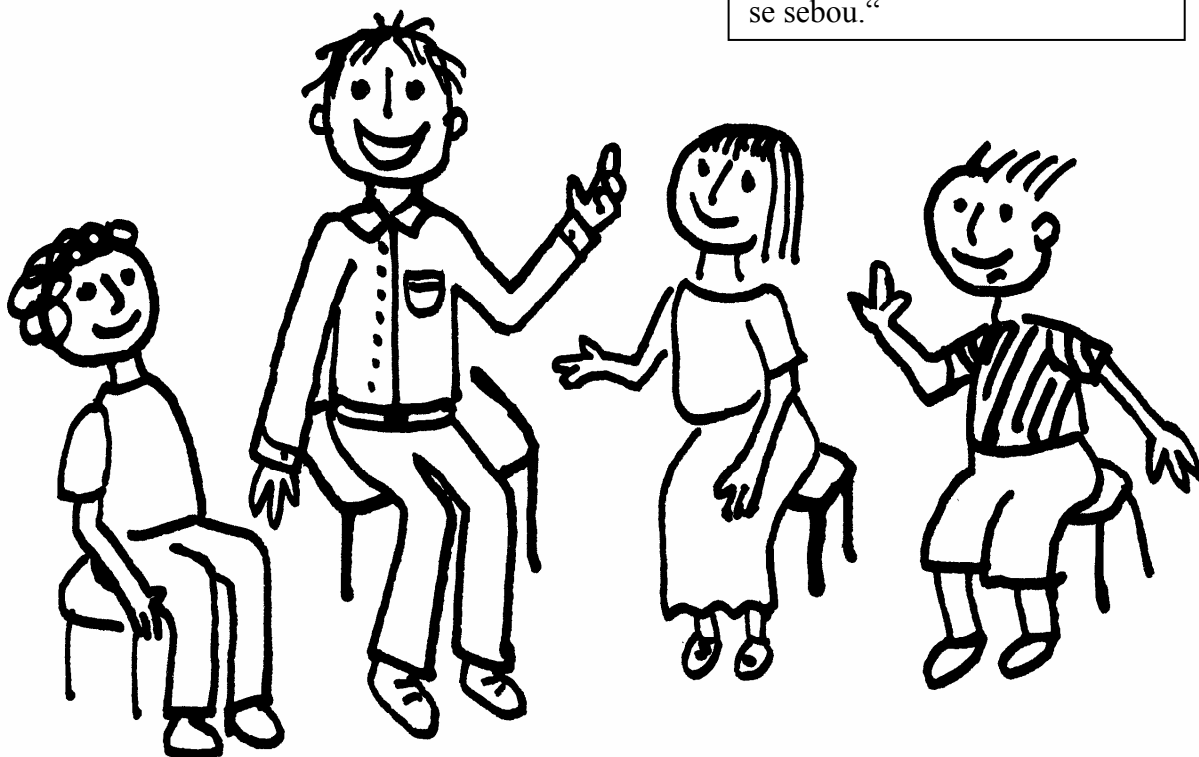
Následující otázky zaměřují pozornost na témata této lekce. Umožňují vybavit si vlastní zkušenosti s danou problematikou. Pomáhají objevit smysl a užitek rozvíjených dovedností.

Pokud si na otázky sami odpovíme, můžeme je s porozuměním položit svým žákům při realizaci této lekce ve vyučování.

- Jak prožíváte situace, ve kterých na Vás někdo útočí?
- Jaké máte pocity, když jste Vy vůči někomu agresivní?
- Když nejste schopni v určité situaci sdělit svůj názor nebo říct co chcete, jaké emoce doprovázejí tento druh situací?
- Jak byste popsali chování, které je manipulativní?
- Jak se cítíte, když Vámi někdo manipuluje?
- Co víte o svých osobních právech?
- Slyšeli jste o asertivitě?
- Jak si představujete asertivní chování?
- Vážíte si sami sebe?
- Jak se chováte, když někdo odmítá splnit něco, na co máte bezesporu nárok?
- Jak řešíte situace, když Vás někdo, na kom Vám záleží, o něco požádá, a Vám by to zkomplikovalo život?
- Jak reagujete, když Vás někdo kritizuje?
- Jak jste spokojeni sami se sebou?

Učitel: „K čemu se nám hodí, když budeme umět otevřeně a přitom nekonfliktně sdělovat své názory, potřeby a práva?“

Žák: „Dokážu se vyhnout konfliktům, lidé mě budou mít rádi a budu více spokojený sám se sebou.“



1.4 OČEKÁVANÝ VÝSTUP LEKCE

Žák kultivovaně projevuje a prosazuje své názory, potřeby a práva (s porozuměním používá vybrané asertivní postupy).

1.5 TÉMATA A CÍLE LEKCE

TÉMA A – Jak se chováme v problémových (konfliktních) situacích

- Žák rozeznává (určuje) agresivní chování.
- Žák rozeznává (určuje) pasivní chování.
- Žák rozeznává (určuje) manipulativní chování.

TÉMA B – Poznáváme svá osobní práva

- Žák zná svá osobní práva.
- Žák rozeznává (určuje) a předvede asertivní chování.

TÉMA C – Uplatňujeme oprávněné požadavky

- Žák rozeznává (určuje) oprávněný požadavek.
- Žák uplatňuje oprávněný požadavek.

TÉMA D – Odmítáme žádosti o laskavost

- Žák rozeznává (určuje) žádost o laskavost.
- Žák odmítá žádost o laskavost.

TÉMA E – Zvládáme kritiku

- Žák rozeznává (určuje) reálnou a manipulativní kritiku.
- Žák zvládá reálnou a manipulativní kritiku konstruktivně.

2 JAK REALIZOVAT TUTO LEKCI

2.1 TÉMA A – JAK SE CHOVÁME V PROBLÉMOVÝCH (KONFLIKTNÍCH) SITUACÍCH

2.1.1 Cíle

- Žák rozeznává (určuje) agresivní chování.
- Žák rozeznává (určuje) pasivní chování.
- Žák rozeznává (určuje) manipulativní chování.

2.1.2 Praktická teorie

Abychom dosáhli lepšího porozumění asertivnímu chování, je užitečné charakterizovat si některé základní typy chování, jež můžeme pozorovat u lidí v různých zátěžových, problémových či konfliktních situacích. Jedná se o chování agresivní, pasivní a manipulativní.

Agresivní chování

Za agresivní se považuje takové chování, které zasahuje do psychologické nebo dokonce fyzické integrity druhého člověka.

V tomto případě na obtížnou situaci člověk reaguje výbuchem hněvu. Charakteristickými projevy jsou: nechut' naslouchat, křik, používání zastrašovací řeči těla, přerušování druhé osoby (skákání do řeči), otevřená a důrazná konfrontace, zjevné snahy psychicky nebo fyzicky ji odrovnat, nadávky, atd. To je doprovázeno často zrychleným srdečním tepem, zvýšeným pocením, hlubším dýcháním, v extrémních případech třesem a chvěním. Může nastat ztráta sebekontroly.

Agresivní člověk prosazuje sám sebe na úkor jiných. Nadřazuje se nad druhé. Často je ponižuje a pokořuje. Nedbá na práva jiných lidí. Pokud se necítí dobře, obviňuje okolí. Vlastní chyby nebo nedostatky si není schopen přiznat. Nezdary nepřiznává, ale přisuzuje je druhým. Dovede trápit druhé. Přehnané sebevědomí přitom může být zástěrkou komplexů, které svojí agresivitou kompenzuje. Agresivní chování často snižuje vnitřní napětí, i když jenom krátkodobě. Postupně však vede k odcizování od ostatních, a tím vytváří další vnitřní napětí. Agresivní člověk není oblíben a bývá často sám. Agresivní lidé často v mezilidských vztazích zaujímají roli „diktátora“ či „diktátorky“ (prosazují

vždy jen svoji pravdu), roli „pravého chlapa“ nebo „upřímné ženy“ (prosazují se silou, hrubostí a „upřímnou“ neomaleností), roli „strážce mravů“ či „svaté ženy“ (moralizují a kážou – vnucují okolí pocitu viny), roli „kontrolora“ (vše počítá a zapisuje, a pak dokazuje, jak jsou druzí k ničemu).

Variantou agresivního chování je tzv. nepřímá agrese. Projevuje se rozladěností, jízlivostí, nevysvětlitelným vzdycháním, práskáním dveřmi, vytvářením neklidné atmosféry, rozporností a pokrytectvím (člověk je tváří v tvář příjemný, ale jedovatý za zády), šířením špatné nálady, citovým vydíráním.

Jak je vidět, agrese je často trapná, destruktivní a riskantní. Vyvolává pocit frustrace, poněvadž zřídka vede k nějakému rozumnému řešení. U partnera vyvolává ohrožení, rozzlobení, rozčilení, vylekání, rezervovanost, pomstychtivost. Člověk se chová bez úcty k osobě, s níž jedná, ale zároveň ztrácí sebeúctu.

Pasivní chování

Na rozdíl od agresivního chování, pasivní chování zasahuje do psychologické nebo fyzické integrity jedince samotného.

V obtížné situaci se pasivní lidé vzdávají jejího aktivního řešení. Zbavují se odpovědnosti. Jsou přesvědčeni o své porážce a póza, kterou zaujímají, je pózou oběti.

Stydlivost, pasivita, mlčení, útek do nemoci, přehnané sebeponižování, nezvyklé podřizování se autoritě, vyvolávání soucitu pláčem, přehnaná skromnost, neadekvátní smutek, vyhýbání se setkání s druhými, předstírání ochablosti, únavy a zbytečně nízký výkon při jinak dobrých schopnostech a zdraví, vyžadování časté kontroly druhými, zbavení se odpovědnosti za sebe, útek od konstruktivní komunikace, neochota uzavřít dohodu, udělat kompromis, malý rozsah zájmů a společenských aktivit, neochota sám si něco zařídit, obstarat - to jsou časté způsoby pasivního chování.

Typická je přizpůsobivost požadavkům druhých. Chybí sebejistota v projevu. Pasivní jedinec vypadá bezbranně, nedokáže se přirozeně prosadit. Má tendenci se často omlouvat. Vysvětluje svoje chování minimálními důvody. Snaží se vciťovat do přání druhých. Někdy je nadmíru nebo až nepřirozeně snaživý, jindy se vyhýbá sociálním situacím. Vesměs se přizpůsobuje silnějším jedincům.

Pasivní lidé se v podstatě vzdali odpovědnosti za sebe a za své činy.

Manipulativní chování

Kdybychom se podívali na předchozí dva typy chování (agresivní a pasivní) z hlediska otevřenosti (přímosti) nebo neotevřenosti (nepřímosti) komunikace, pak oba tyto typy chování jsou otevřenou komunikací. Agresivní člověk (s výjimkou nepřímé agrese) otevřeně komunikuje, co chce (cíl) a co se stane, když toho nedosáhne. Pasivní člověk rovněž otevřeně komunikuje, že situaci nechce řešit. Oba typy chování se ovšem mohou projevit i prostřednictvím neotevřené komunikace, kdy člověk nekomunikuje cíl, nedává otevřeně najevo, o co mu v dané situaci jde. Takovému chování říkáme manipulativní.

Manipulací se rozumí ovlivňování druhých lidí pomocí různě skrytých a různě rafinovaných nepřímých manévru. Cíle manipulací bývají zjištěné, přičemž se sám manévr i jeho účel vydávají zpravidla za něco úplně jiného.

Manipulátor dostává druhého do nějaké pozice, např. pocitů viny, polichocení, apod., čímž usnadňuje dosažení nějakého cíle, který by podle manipulátora byl jinak dosažitelný hůře. Manipulace často probíhá pomocí citově zabarvených argumentů. S apelem na morální hodnoty, slušnost, lidskost. Jindy se manipulátor staví do role „chudáčka“, který zdůrazňuje svoje nedostatky, a tak mu nemůže být nic vyčítáno, nebo roli „obětavého dobráka“, který dává na odiv, jak všem pomáhá. Tyto role chrání člověka jak před druhými, tak před sebou samým. Oblíbeným trikem manipulace je učinit oběť odpovědnou za vývoj a řešení nějaké situace.

Styl manipulace souvisí s typem osobnosti. Někdo používá manipulaci při níž předstírá bezmocnost, druhý manipuluje agresivními postoji – tlačí do pocitů viny. K pasivním manipulacím mají sklon spíše lidé s nejistým sebevědomím, staří lidé a velmi časté je u lidí trpících depresí.

Protože porozumění manipulativnímu chování je poměrně obtížné, uvedeme dva příklady. Jeden na agresivní manipulaci a jeden na manipulaci pasivní.

◆ Příklad agresivní manipulace:

Dvanáctiletý Michal tráví hodně času doma u svého počítače. Jeho mamince se to již delší dobu nelíbí. Již několikrát mu říkala, že nemá tolik času trávit u počítače, že je to nezdravé. Na konci jednoho víkendu, v neděli večer, vešla do Michalova pokoje zavolat jej k večeři. Když uviděla, jak Michal něco dělá na počítači, prohlásila: „No, to je pěkné. Zase jsi celý víkend promrhal u blbého počítače. Měl by ses nad sebou vážně zamyslet!“

Proč je tento výrok manipulativní? Maminka v dané situaci nekomunikuje otevřeně, o co jí jde. Neřekne Michalovi: „Michale, trápí mě, když vidím kolik času trávíš u počítače. Nechodíš ven a já mám strach, abys z toho nebyl nakonec nemocný.“ Místo toho řekne: „No, to je pěkné (hodnocení + ironie). Zase (výčitka) jsi celý víkend promrhal (hodnocení) u blbého

počítače (hodnocení). Měl by ses nad sebou vážně zamyslet! (příkaz, „dobrá rada“).“ Tímto výrokem útočí na Michala, na jeho sebeobraz, snaží se vyvolat u něj výčitky svědomí, pocit „nenormálnosti“, nutí jej, aby se sám dověděl, o co jí jde a jak by se měl chovat, aby ona byla spokojená. Michal ovšem není věstec. Pravděpodobnost, že to odhadne přesně tak, jak to maminka skutečně myslí, je skoro minimální.

❖ Příklad pasivní manipulace:

Vezměme si stejnou situaci. Dvanáctiletý Michal tráví hodně času doma u svého počítače. Jeho mamince se to již delší dobu nelíbí. Již několikrát mu říkala, že nemá tolik času trávit u počítače, že je to nezdravé. Na konci jednoho víkendu, v neděli večer, vešla do Michalova pokoje zavolat jej k večeři. Když uviděla, jak Michal něco dělá na počítači, prohlásila: „Já jsem tady úplně nula. Mně nikdo nenaslouchá. Asi by bylo lepší, kdybych nebyla, abych tady už nikoho neotravovala.“

Proč je tento výrok manipulativní? Maminka v dané situaci nekomunikuje otevřeně, o co jí jde. Neřekne Michalovi: „Michale, trápí mě, když vidím kolik času trávíš u počítače. Nechodíš ven a já mám strach, abys z toho nebyl nakonec nemocný.“ Místo toho řekne: „Já jsem tady úplně nula (sebehodnocení, sebelítost). Mně nikdo nenaslouchá (generalizace, sebelítost). Asi by bylo lepší, kdybych nebyla (věštění), abych tady už nikoho neotravovala (sebehodnocení, sebelítost).“ Těmito výroky útočí na sebe samu, lituje se, přičemž předpokládá, že v Michalovi vyvolá lítost a výčitky svědomí. I v tomto případě se má Michal sám dovědět, o co jí jde a jak by se měl chovat, aby ona byla spokojená. Michal ovšem není věstec. Pravděpodobnost, že to odhadne přesně tak, jak to maminka skutečně myslí, je skoro minimální.

Manipulativní chování vyvolává velké napětí, protože manipulátor vysílá nejasná sdělení a spoléhá na to, že je jiní budou dešifrovat, což se jim nemusí podařit. Ve skutečnosti tak nemá pod kontrolou obsah toho, co sděluje, spoléhá se na to, že jej druhá osoba intuitivně správně pochopí. Očekávání, zda se jí to podaří nebo ne, zvyšuje i jeho napětí.

Základ pro manipulativní komunikaci je vždy získán od rodičů nebo od jiných výchovných autorit, jim postavených na roveň.

2.1.3 Doporučený postup

- ❖ Pro skupinu přiměřeným způsobem uvedeme téma. Lze použít několik otázek z úvodu této lekce.
- ❖ Uvedeme aktivitu, která se zabývá typy chování v problémových situacích.

- Provedeme reflexi, během které diskutujeme se žáky o jednotlivých typech chování, jak příslušné chování působí na druhé lidi, jaké emoce může příslušné chování vyvolávat u druhých, jaké může mít dopady na vztahy mezi lidmi. Žáci zpravidla popíší agresivní a pasivní chování, popsat manipulativní chování a ještě jej i pojmenovat bývá nad jejich síly. V rámci reflexe je užitečné, aby učitel vysvětlil manipulativní chování a vyzval žáky, aby uvedli alespoň několik příkladů ze života. Pak by měla proběhnout diskuse o tom, jak manipulativní chování působí na druhé lidi, jaké emoce to v nich může vyvolávat a jaké dopady by to mohlo mít na vztahy mezi lidmi.
- Vyzveme žáky, aby si v průběhu příštího měsíce všímali toho, jak se lidé chovají, a aby si chování, které je překvapilo, zaujalo, vylekalo apod., zapsali do pracovního sešitu „Pozorování chování“.
- Provedeme krátkou závěrečnou evaluaci – rozdáme žákům dotazník, ve kterém mají určit (pojmenovat) typ chování v sedmi různých situacích a jednu větu mají přeformulovat do tří probíraných módů chování: agresivního, pasivního a manipulativního.

2.1.4 Evaluace

- Žáci vyplní dotazník „Typy chování“.
- Žáci v modelové situaci předvedou jednotlivé typy chování.

2.1.5 Seznam aktivit

Číslo a název aktivity	Stručná charakteristika aktivity	Vzdělávací období
A1 Jak se lidé chovají	Žáci v malých skupinkách popíší různé typy chování, které lze pozorovat u lidí zejména v problémových situacích.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Odyssea		
A2 Pozorování chování	Žáci po dobu jednoho měsíce zaznamenávají reálné chování lidí, které je pozitivně nebo negativně oslovilo.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Oddyssea		

A3 Dotazník Typy chování	Žáci určují typy chování v různých situacích, které jsou popsány, a jednu větu přeformulují do tří probíraných módů chování: agresivního, pasivního a manipulativního.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Oddyssea		

2.2 TÉMA B – POZNÁVÁME SVÁ OSOBNÍ PRÁVA

2.2.1 Cíle

- Žák zná svá osobní práva.
- Žák rozeznává (určuje) a předvede asertivní chování.

2.2.2 Praktická teorie

Asertivita (asertivní chování) je produktem behaviorální psychoterapie, která je založena na změnách v chování člověka a učení se novému chování. Základním impulzem pro vznik asertivity byla skutečnost, že někteří terapeuti si všimli, že mnozí lidé podléhají manipulacím z okolí, zejména ze strany autorit, a činí jim to obrovské potíže.

Vymezení pojmu asertivita

Jednoznačný výklad pojmu asertivita není ani trochu jednoduchý. Potíže způsobuje zejména to, že prostý překlad slova nezrcadlí přesně to, co má asertivita skutečně na mysli. U nás se nejčastěji vychází z překladů z angličtiny. Tak například, anglickému „assertiveness“ v češtině nejlépe odpovídá slovo „sebeprosazení“. Podle Stručného oxfordského slovníku sloveso „to assert“ znamená: dělat si na něco nárok, trvat na svých právech, prohlašovat. Podle Websterova slovníku synonym má totéž slovo mimo jiné ještě tyto významy: tvrdit něco tváří v tvář popření či námitkám, tvrdit něco s jistotou a důvěrou bez jasné evidence o dané věci, důrazně a s plnou odpovědností něco prohlásit. Žádný z těchto překladů asertivitu nevystihuje přesně.

Bližší se dostaneme, když budeme vycházet z latiny. Podle latinsko-českého slovníku má sloveso „asservare“ tyto významy: prohlašovat, osobovat si něco, tvrdit, ujišťovat, zdůrazňovat, opatrovat, obhajovat, uplatňovat. Ani to nám ovšem asertivitu celkem neobjasní.

Historický pojem ASSERTOR (Ottův slovník naučný) má k významu asertivity asi nejblíže. Slovo „assertor“ se ve starém Římě používalo k označení obhájce osobních práv a svobod.

V odborné literatuře je situace také dost nepřehledná. Asertivita je v různých učebnicích vymezována s dílčími obměnami. Ve své průkopnické práci z r. 1974 považují Alberti a Emmons asertivitu za komplex, složený z těchto prvků:

- schopnost říci NE,
- schopnost požádat o laskavost,

- schopnost vznést svoje oprávněné požadavky,
- schopnost vyjádřit kladné a záporné emoce,
- schopnost začínat, udržovat a ukončit konverzaci.

Fensterheim a Baer požadavky na asertivní chování popisují takto:

- volné a otevřené vyjadřování vlastních myšlenek, pocitů a přání,
- otevřené, upřímné a přiměřené komunikování s druhými lidmi na všech úrovních,
- nečekat pasivně, až se věci stanou, ale aktivně se o to, po čem toužíme, snažit,
- při akceptaci vlastních limitů jednat vždy s plným nasazením, takže ať vyhrájeme nebo ne, respektujeme vlastní způsob chování a zachováváme si sebeúctu.

Definice asertivity

Nejvýstižněji lze asertivitu v současnosti definovat takto: **asertivita je chování, které není agresivní, které není pasivní, ani manipulativní, je to autentické chování, charakterické otevřenou komunikací, pomocí kterého uplatňujeme svá osobní práva tak, abychom neohrozili či nenarušili osobní práva komunikačního partnera.**

Charakteristika asertivního chování

Asertivní chování se staví proti jakékoliv manipulaci, ukřivděné pasivitě či zlostné agresi. Je to vyrovnaný a čestný způsob přístupu k problémům, při němž rozpory, které musí být konfrontovány, konfrontovány jsou, a dochází k výměně nezbytných informací, i když je to nepříjemné nebo nesnadné.

Asertivně se chovající člověk říká, o co mu jde, jak situaci vnímá, co si o ní myslí a jak ji prožívá. Má přiměřené sebevědomí, před nikým se neponižuje ani nad nikým se nepovyšuje. Respektuje partnera, umí naslouchat, zvažuje to, co říkají jiní. Vychází tedy z úcty k sobě i z úcty k druhému a staví nejlepší řešení problému nad osobní vítězství. Je schopen přiznat si omyl i chybu, přistoupit na kompromis. Když se mu něco nepovede, nedělá z toho tragedii ani neobviňuje druhé lidi.

Asertivní chování se vyznačuje klidným, příjemným hlasem, dobrým vizuálním kontaktem, uvolněnou řečí těla, schopností naslouchat, vyrovnaným postojem k problémům, jasným formulováním a zdůvodněním vlastních potřeb a přání, klidnou reakcí na odmítnutí. Asertivní člověk působí uvolněně, klidně, mluví zřetelně a srozumitelně.

Při práci a koexistenci s asertivní osobou máte pocit, že jste dobře informováni, je vám nasloucháno a jste bráni v úvahu, je respektována Vaše autonomie (Vy i daná osoba se můžete starat každý o sebe), máte prostor pro podávání návrhů, Vaše případná iniciativa je vítána, jste připraveni jednat o vlastních chybách.

To umožňuje zapojit se do rovnocenného vztahu dávání a přijímání, ve kterém je stejnou měrou oboustranně sdílena dobrá i špatná zpráva a plánování činnosti – na té či oné straně – může probíhat bez vzájemného obviňování a hysterie.

Srovnání jednotlivých typů chování

Pro lepší orientaci v problematice je užitečné srovnat jednotlivé typy chování, a to z různých úhlů pohledu. Z hlediska základních charakteristik bude srovnání vypadat takto:

Agresivní chování
◆ říkám, co chci, často naléhavě a zdlouhavě ◆ rozhoduji za ostatní ◆ jsem útočný, přemlouvám druhé a vynucuji si, co chci ◆ vyčítám a útočím ◆ porušuji osobní práva druhých ◆ jednám s ostatními s menší úctou ◆ přebírám na sebe cizí zodpovědnost ◆ omlouvám se, ale útočím ◆ vyjadřuji svůj názor jako fakt a neposlouchám druhé ◆ jsem dominantní, kousavý a příkrý ◆ jsem energický, rozzlobený, zklamaný a silný ◆ vyhledávám spory, v nichž jeden vyhraje a druhý prohraje
Pasivní chování
◆ neusiluji o to, co chci ◆ podřídím se rozhodnutím druhých ◆ nechám na sebe útočit, dovolím, aby si někdo na mně vynucoval poslušnost a zesměšňoval mne ◆ nechám si upřít svá práva a dovolím ostatním, aby je porušovali

- ◆ nepřijímám zodpovědnost za to, co se mi děje
- ◆ příliš často se omlouvám
- ◆ dělá mi potíže jasně vyjádřit svůj názor, potřeby a přání
- ◆ často se podceňuji
- ◆ dělá mi problémy podívat se někomu do očí
- ◆ bývám váhavý a nervózní
- ◆ jsem zklamaný, bezmocný, nešťastný, ublížený a neklidný
- ◆ když se mnou někdo nesouhlasí, očekávám, že vždycky jeden vyhraje a jeden prohraje

Manipulativní chování

- ◆ jsem nekonkrétní a očekávám, že lidé „pochopí“, co vlastně chci
- ◆ používám narážky
- ◆ lichotím, flirtuji, říkám falešné lichotky a bývám nevrlý
- ◆ jsem sarkastický
- ◆ manipuluji s lidmi tím, že si zahrávám s jejich pocity, často tehdy, když se z nějakého důvodu cítí provinile
- ◆ chovám se pasivně, ale mám agresivní úmysly
- ◆ jsem frustrovaný, rozhněvaný a bezmocný
- ◆ často vyhledávám spory, v nichž jeden vyhraje a druhý prohraje

Asertivní chování

- ◆ říkám, co chci, jasně a stručně
- ◆ rozhoduji se sám za sebe
- ◆ nenechám se „seřvat“
- ◆ hájím svá práva, ale neporušuji práva druhých
- ◆ jednám sám se sebou i s ostatními s naprostou úctou a rovnoprávností
- ◆ uvědomuji si, že jsem zodpovědný za své vlastní činy
- ◆ omlouvám se jen tehdy, když je mi doopravdy něco líto
- ◆ jsem umíněný a trvám důsledně na svém
- ◆ vyjadřuji svůj názor, potřeby a přání a pozorně naslouchám názorům jiných
- ◆ jsem klidný, uvolněný a sebejistý

- ◆ jsem energický, silný, sebejistý a spokojený
- ◆ když se mnou někdo nesouhlasí, očekávám, že se domluvíme k oboustranné spokojenosti

Podíváme-li se na jednotlivé typy chování z hlediska úcty, jejich srovnání bude následující:

Agresivní chování nedostatek úcty k druhým	Pasivní chování nedostatek úcty sám k sobě
Manipulativní chování nedostatek úcty k sobě i druhým	Asertivní chování úcta k sobě i druhým

Podíváme-li se na jednotlivé typy chování z hlediska výhod a nevýhod, situace by vypadala takto:

Agresivní chování Výhody	Nevýhody
◆ krátkodobě se Vám může podařit přimět méně agresivní osoby, aby udělali to, co chcete Vy ◆ můžete získat obdiv některých lidí ◆ můžete se cítit mocnými	◆ destruktivně působí na vztahy, lidé Vás mohou nesnášet ◆ mohou mít důvod oplácet Vám Vaše chování, ať už přímo a agresivně, nebo nepřímo a skrytě ◆ není pravděpodobné, že byste získali a udrželi si to, co chcete dlouhodobě

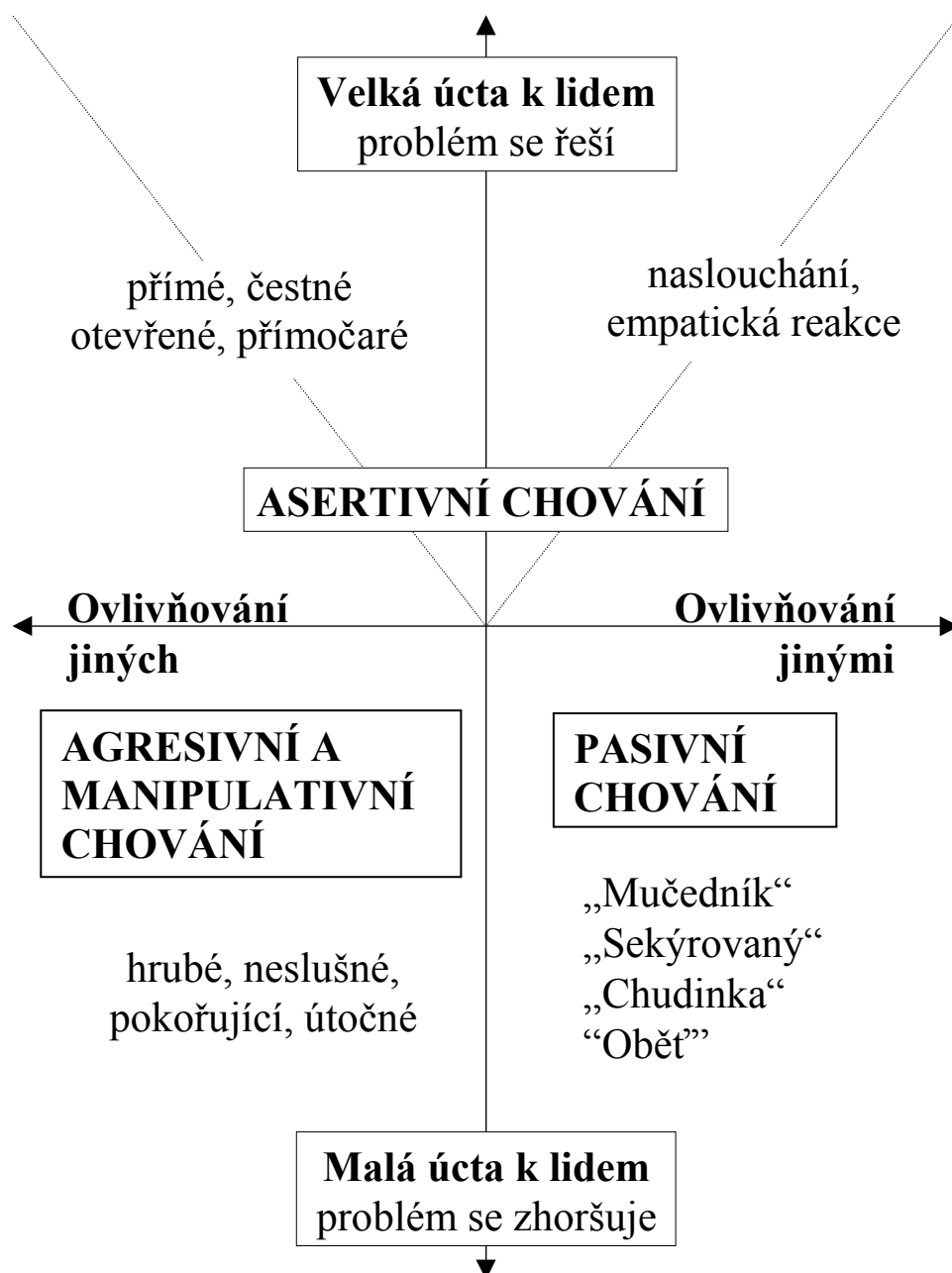
Pasivní chování	
Výhody	Nevýhody
• můžete mít pocit, že jste ctnostní, protože jste nesobečtí a obětaví • máte vcelku dobrý pocit, protože neriskujete, že by na Vás lidé útočili nebo Vás neměli rádi • neohrožuje vztahy, máte klidný život	• lidé obvykle mučedníky nejdříve obdivují, ale nakonec je nesnášejí a neváží si jich • lidé budou mít tendenci využívat vás • ztrácíte sebeúctu

Manipulativní chování	
Výhody	Nevýhody
• možná dokážete lidi přimět, aby dělali to, co chcete Vy, aniž byste je museli žádat přímo a riskovali, že budete odmítnuti • možná budete mít pocit, že jste „chytřejší“ než druhý člověk	• je vysoké riziko, že lidé nebudou vědět, co chcete, pokud jim to nevysvětlíte jasně • lidé nejsou rádi manipulováni, a proto je pravděpodobné, že nebudou spolupracovat • je nepravděpodobné, že byste získali to, co chcete na delší dobu • ohrožujete vztahy

Asertivní chování	
Výhody	Nevýhody
• lidé jasně chápou, co chcete • nepřipadají si zastrašováni a manipulováni • je velice pravděpodobné, že dostanete, co chcete, a to jak krátkodobě tak dlouhodobě • druzí si Vás budou vážit • narůstá Vaše sebeúcta	• riskujete, že Vaše žádosti budou odmítnuty • riskujete střety s druhými

• Vaše vztahy jsou pevné a přežijí neshody

Kombinovaný pohled na jednotlivé typy chování z hlediska ovlivňování a z hlediska úcty je názorně uveden následujícím schématu:



Asertivní (osobní) práva

Již v úvodu jsme si řekli, že jedním z impulzů, díky kterým asertivita vůbec vznikla, byl fakt, že mnozí lidé trpí problémy díky tomu, že podléhají manipulacím z okolí. Těmto manipulacím často podléháme díky tzv. manipulativním pověrám, které jsme si osvojili výchovou, a které v nás vyvolávají často pocity úzkosti, ignorance a viny. Jsou to v podstatě iracionální myšlenky typu:

„Kluci nepláčou.“

„Je naprosto nutné, abys byl výkonný a úspěšný ve všem, co děláš.“

„Pro každý lidský problém existuje jedno jediné dokonalé řešení a je hrozné, když je člověk nenalezne.“

Tyto manipulace, respektive automanipulace, zasahují do našich osobních práv, někdy je vysloveně popírají a nutí nás chovat se podle požadavků z okolí.

Již v definici asertivity bylo uvedeno, že je to chování, prostřednictvím kterého uplatňujeme svá osobní práva. Všichni autoři zabývající se asertivitou mluví o asertivních (osobních) právech, která všichni máme a která jsou důležitá z hlediska zastavení manipulativního chování vlastního i druhých. Existuje mnoho jejich modifikací, přičemž je nutno upozornit na to, že ke každému osobnímu právu existuje manipulativní varianta, která ztěžuje, případně znemožňuje jeho praktické uplatnění. Zde uvádíme deset asertivních práv, pocházejících z „klasiky“ (dle M. J. Smith: When I say No, I feel guilty).

Právo posuzovat své vlastní chování.

Každý má právo sám posuzovat své vlastní chování, myšlenky a emoce a být za ně a za jejich důsledky sám zodpovědný.

Nikdo nemůže manipulovat Vašimi emocemi či chováním, pokud to sami nedovolíte. Ve většině případů je názor na to, co je dobré a co je špatné, velmi arbitrární. Co je například správný způsob sexuálního styku? Standardní misionářská pozice? A co věci, které popisuje Káma Sútra? Jsou-li také v pořádku, jak to, že ve většině zemí nesměly být nikdy publikovány?

Manipulativní varianta zastávaná většinou lidí zní: „Neměl bys nezávisle posuzovat sám sebe a svoje akce. Měl bys brát v úvahu vnější pravidla a autority, které jsou moudřejší, zkušenější a větší než jsi ty sám.“

Jenže jde o Váš život. A to, co se v něm stane, záleží na Vás a na nikom jiném. Mnoho lidí popírá, že by byli soudci vlastního chování. Příkladem mohou být výpovědi obviněných v Norimberku, kteří tvrdili: „Já jsem jenom poslouchal rozkazy.“

Právo neomlouvat se

Každý má právo nenabízet žádné výmluvy či omluvy ospravedlňující jeho chování.

Příslušná manipulativní varianta, která nás vede k neasertivitě zní: „Za své chování jsi zodpovědný druhým lidem, a proto bys měl to, co děláš, vždy zdůvodnit a vysvětlit.“

Představte si, že nesete do obchodu vrátit boty, které Vám koupil manžel k narozeninám a které se vám nelíbí. Prodavač se ptá: „Co se Vám na těch botách nelíbí?“ Naznačuje tak, že je neobvyklé, aby se někomu tyto boty nelíbily. Dává rovněž najevo, že zákazník musí mít nějaký důvod k tomu, proč boty vrací. Necháte-li jej, aby za Vás rozhodl, zda musíte nebo nemusíte mít nějaký důvod ke své akci, budete se cítit jako ignorant. Budete mít potřebu vysvětlit mu, proč se Vám boty nelíbí. Tím mu dáváte možnost, aby zase on vysvětlil, proč by se Vám líbit měly. Ten, kdo vymyslí lepší důvody, vyhraje.

Právo neřešit problémy druhých

Každý má právo posoudit, zda a nakolik je zodpovědný za řešení problémů druhých lidí.

Příslušná manipulativní verze zní: „Vůči některým institucím a věcem máš větší závazky než vůči sobě samému. Měl bys obětovat svoje vlastní hodnoty, abys udržel tyto systémy v chodu. Jestliže nepracují efektivně, musíš se přizpůsobit Ty, nikoliv systém.“

Příkladem může být manipulativní chování některých manželů, kteří mohou říkat: „Jestli mě nepřestaneš rozčilovat, budeme se muset rozvést.“ Takovýto výrok navodí pocity viny a naznačuje, že manželská smlouva je důležitější než individuální potřeby a štěstí jednoho z partnerů. Jestliže i druhý manžel má takovouto dětinskou víru, má na vybranou udělat buď to, co mu sedí, a cítit se provinile, protože nadřazuje svoje potřeby manželskému vztahu, anebo dělat to, co chce jeho partner, a být frustrovaný a naštvaný.

Právo změnit názor

Každý má právo změnit svůj názor.

Příslušná manipulativní varianta zní: „Názor, ke kterému ses jednou přiklonil, bys neměl nikdy měnit. Musel bys ospravedlnit svůj nový výběr nebo přiznat, že ses mýlil. Pokud ses mýlil, znamená to, že jsi nezodpovědný, že se asi budeš mýlit znovu, že prostě nejsi schopen sám se rozhodovat.“

Zákazník si jednou koupil 9 litrů barvy, a pak ji přišel vrátit. Když prodavač vyplňoval příslušný formulář a došel k rubrice „Důvody vrácení zboží“, ptal se, proč zákazník barvu vrací. Zákazník odpověděl: „Když jsem to koupil, bylo mi řečeno, že neotevřené plechovky mohou kdykoliv vrátit. Jednu jsem otevřel, barvu jsem zkusil a nelíbila se mi.“ Prodavači bylo zatěžko napsat do příslušné rubriky „nelíbila se mu“ nebo „rozmyslel si to“. Chtěl, aby si zákazník vymyslel nějaký důvod. Ten ale jen opakoval, že barva je naprosto v pořádku, ale on prostě změnil názor a rozhodl se nepoužít ji. Protože při prodeji bylo řečeno, že může neotevřené plechovky vrátit, nyní je vrací a chce zpátky své peníze. Prodavač to nemohl přenést přes srdce a byl se dokonce radit s vedoucím. Zákazník mohl přistoupit na to, aby prodavač rozhodl, že jeho změna názoru byla špatná. V tom případě by musel najít nějaký důvod pro vrácení barvy anebo si barvu ponechat. Rozhodl se však sám, že změna jeho názoru byla v pořádku, oznámil to prodavači a také své peníze dostal zpět.

Právo dělat chyby

Každý má právo dělat chyby a být za ně zodpovědný.

Příslušná manipulativní varianta zní: „Nemáš dělat chyby. Pokud je děláš, musíš mít pocity viny. Ostatní lidé by v takovém případě měli Tvé chování a rozhodování kontrolovat.“

Při kontrole rodinných účtů např. zjistí neasertivní manžel, že žena zapomněla zapsat informaci o sumě, kterou vydala minulý měsíc. Místo, aby asertivně prohlásil: „nelíbí se mi to a chtěl bych, abys na to dávala větší pozor“, naznačí emocionálním postojem, že žena udělala něco špatného a že je mu nyní něco dlužná – v dané chvíli očekává od ženy alespoň provinilé vzezření jako záruku pocitů viny, které budou odčiněny později. Jestliže je žena tak neasertivní, aby nechala manžela posuzovat svoje chování, popře, že udělala chybu, pokusí se svoje opomenutí nějak racionalizovat nebo alespoň zlehčit závažnost chyby, což může vést k eskalaci konfliktu. Anebo se omluví za omyl, který se manžela dotkl a bude se cítit zavázána nějak mu to vynahradit. Jestliže je však dost asertivní, aby měla vlastní úsudek o vlastních chybách, řekne: „Máš pravdu, tu sumu jsem tam nenapsala. Mrzí mne, že jsem Ti způsobila starosti s kontrolou.“ Tento krátký komentář nezpůsobuje žádné další problémy a vyjasňuje mnoho: udělala jsem chybu, ta chyba Ti způsobila potíže, nebojím se to přiznat. Jako každý druhý i já dělám chyby.

Právo nevědět

Každý má právo říct „Já nevím“.

Manipulativní varianta zní: „Měl bys znát odpovědi na všechny dotazy, týkající se možných konsekvencí Tvého chování, protože když tyto odpovědi neznáš, nejsi si vědom problémů, které způsobuješ ostatním lidem, jsi nezodpovědný a měl bys být kontrolován.“

Jeden manžel se např. pokusil svoji ženu, která prošla asertivním nácvikem, vrátit k předchozímu submisivnímu postoji tím, že se jí zeptal: „Co si myslíš, že by se stalo, kdyby se každý rozhodl být svým vlastním soudcem?“ Šlo mu o to, aby se žena cítila jako ignorant, a tudíž neschopná nezávislé existence. Jeho žena ale sama rozhodla o tom, zda je důležité znát odpověď, a odpověděla: „Já nevím. Co by se stalo?“

Právo nezávislosti

Každý má právo být nezávislý na dobré vůli druhých.

Manipulativní varianta zní: „Lidé, se kterými se stýkáš, k Tobě musejí mít kladný vztah. Potřebuješ spolupráci druhých lidí, abys přežil. Je velmi důležité, aby Tě lidé měli rádi.“

Většina lidí je velmi citlivá na poznámky typu: „tohle si budu pamatovat, toho budeš litovat...“ a často i na pouhé dotčené nebo chladné pohledy. Taková úzkost je přirozená u malého dítěte, kterému hrozí ztráta lásky a tedy i péče a ochrany rodičů. Jestliže však jako dospělý člověk sami rozhodujete o tom, zda Vám záleží na dobré vůli Vašeho partnera, můžete asertivně odpovědět: „nechápu, proč by sis to měl pamatovat“, nebo „já Ti nerozumím, zní to, jako že už mě nebudeš mít rád“. Naše chování nemusí být obdivováno nebo oblíbeno všemi, se kterými jsme ve styku, ani nemusíme být úzkostní proto, že by nás přestali mít rádi, když se budeme snažit dosáhnout svého. Právě v této pověře je důvod, proč má tolik lidí potíže s jednoduchou odpovědí „NE“ na různé požadavky nebo pozvání. Předpokládejme, že protějšek je buď příliš slabý na to, aby se vyrovnal s našim odmítnutím a bude uražen, anebo že je nemožné mít s někým dobrý vztah bez stoprocentního vzájemného souhlasu. Např. když nás přátelé pozvou na výlet, jen málokdo dokáže odpovědět otevřeně: „Ne, tento víkend se mi nechce, snad někdy jindy.“ Místo toho vymýšlíme výmluvy, které by se našeho partnera nedotkli a které by nás v jeho očích nepoškodily. Člověk ale nemůže žít v hrůze, že se dotkne citů druhých lidí. Sem tam se někoho zkrátka dotkneme.

Právo nelogicky rozhodnout

Každý má právo dělat nelogická rozhodnutí.

Manipulativní varianta zní: „Měl by ses držet logiky, rozumnosti a racionality, abys mohl zdůvodnit to, co děláš. Platí přece, že logické je rozumné.“

Naši bližní často dokáží logicky racionalizovat nejrůznější požadavky, které na nás mají, a důvody, pro které bychom neměli dělat to, co dělat chceme. Být logický znamená dělat pouze věci, kterým naprosto rozumíme, zatímco ve skutečnosti řešení řady problémů leží mimo tyto limity. Člověk může logickým způsobem opravovat porouchané rádio a sledovat všechny dráty a spoje, ale do chodu ho nakonec někdy uvedete tím, že je vezmete a prudce s ním zatřesete.

Právo nerozumět

Každý má právo říct: „Já Ti nerozumím“.

Manipulativní varianta zní: „Musíš být senzitivní a umět předvídat potřeby svých bližních. Musíš chápat, co potřebují, aniž by to jasně řekli. Jestliže nechápeš, co druzí chtějí, i bez toho, že by Ti to výslovně řekli, nejsi schopen žít s nimi v harmonii a jsi necitlivý ignorant.“

Jak často na nás někdo hledí dotčeně, uraženě či zlostně, aniž bychom chápali proč. Tito lidé, místo aby nám asertivně oznámili, oč jde, a pokusili se získat alespoň část toho, co chtějí, pomocí dohody nebo rozumného kompromisu, rozhodují za Vás o tom, že:

- nemáte pravdu,
- měli byste intuitivně chápat, proč jsou s Vaším chováním nespokojeni,
- měli byste automaticky rozumět, které chování je rozčiluje,
- a měli byste své chování změnit, aby přestali být dotčení nebo naštvaní.

Takovouto manipulaci si člověk nemusí nechat líbit. Nemí Vaší povinností být takto rozumějící a chápavý.

Právo nebýt perfektní

Každý má právo říci: „Je mi to jedno“.

Manipulativní varianta: „Musíš se snažit být stále lepší, dokud nebudeš ve všech oblastech perfektní. Asi se Ti to nepovede, ale musíš se snažit. Jestliže Ti někdo naznačí, jak by ses mohl vylepšit, máš povinnost tento pokyn následovat.“

Když to neuděláš, jsi líný, degenerovaný, bezcenný a nezasloužíš si respekt od nikoho ani od sebe.“

Člověk má asertivní právo nedbat na to, aby byl perfektní podle definic někoho jiného, protože co je perfektní pro jednoho, může být pro druhého perverzní. Manželka může říct manželovi: „Pořád necháváš oblečení válet po židlích. Copak se nikdy nechceš naučit být pořádný?“ Jestliže manžel upadne do manipulativní pasti a uvěří, že by měl chtít vylepšit své chování podle kritérií někoho jiného, bude nucen k vynalézání důvodů, proč nechal své šaty poházené (přišel pozdě domů, byl unaven nebo prostě zapomněl – a jiné dětinské reakce). Jestliže ale sám asertivně posoudí, zda se v tomhle chce polepšit nebo ne, může odpovědět: „Uvědomuji si, že bych měl chtít mít své věci uklizené, ale někdy je mi to prostě jedno. Víím, že Ti to vadí, ale snad bychom se mohli dohodnout na nějakém kompromisu. Když mě přestaneš mentorovat, když udělám něco, co se Ti nelíbí, zkusím se chovat podobně, když mě s něčím naštvěš Ty. Když udělám něco, co Ti vadí, prostě mi to klidně oznam, já to budu dělat taky tak“. Žádné mlácení prázdné slámy, pouze přímá komunikace.

Základní vzorec asertivního chování

Z definice asertivity vííme, co je asertivní chování – je to chování charakteristické otevřenou komunikací, prostřednictvím kterého uplatňujeme svá osobní práva tak, abychom nenarušili osobní práva druhého člověka. Vííme také, jaká osobní práva lidé mají. Přesto není lehké chovat se asertivně. Když se dostaneme do problémové situace, může být těžké rozlišit mezi podlehnutím manipulaci a tím, co sami chceme. V této souvislosti je důležité zařadit své vnitřní přemýšlení do jedné z těchto tří kategorií: **chci, musím, měl bych**.

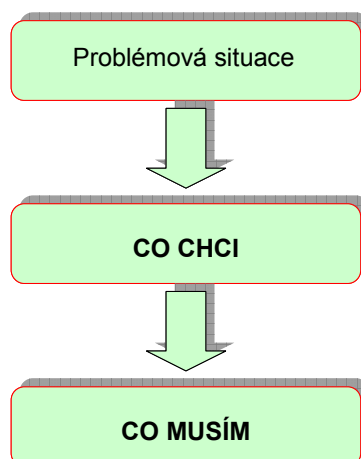
Kategorie CHCI je jasná a málokdy s ní bývá problém. Chci jít do kina, místo abych se díval na televizi, nebo chci strávit zbytek svého života na pláži v Tahiti.

Z toho, co chci, vyplývají určité požadavky na to, co v tom případě musím. Jestliže večer chci jít do kina, musím si odpustit oblíbený televizní program. Jestliže chci zbytek života ležet na pláži v Tahiti, musím si zvyknout na tropické podnebí (mimo jiné). Pak zbývá jednoduše zvážit, zda to, co chci, stojí za to, co v tom případě musím.

Mnoho lidí však zaměňuje to, co musím, s tím, co by měli. Formulace „měl bych“ zpravidla naznačuje manipulativní strukturu, která nám vnucuje požadavky někoho druhého. Např.: „Měl bys jít večer do kina, protože bys neměl stále hledět na televizi.“ „Neměl bys snít o Tahiti, protože nikdo by neměl žít jako plážový povaleč.“ Kdykoliv uslyšíte sami sebe nebo někoho druhého, jak říká „měl bych“, nebo „měl bys“, hned nastražte svoje antimanipulativní

antény a poslouchajte pozorně. Se vsí pravděpodobností přichází vzkaz, jehož principiálním obsahem je: **NEJSI SVÝM VLASTNÍM SOUDCEM!**

Asertivní chování by tedy mělo odpovídat určitému vzorci, který je názorně vyobrazen na následujícím schématu:



Z uvedeného schématu vycházejí všechny asertivní postupy. O co konkrétně tu jde?

Když se člověk dostane do jakékoliv problémové situace, první věc, kterou musí udělat, je, že si jasně uvědomí, CO CHCE. Při ujasňování toho, CO CHCI, je nutno brát v úvahu osobní práva ostatních lidí, kteří jsou příslušnou situací dotčeni. Z toho vyplývá, že nemůžeme chtít cokoli. Nemůžeme chtít něco, co by narušilo osobní práva druhých.

Když je člověku jasné, CO CHCE, pak je důležité si uvědomit, CO MUSÍ udělat. To obvykle přímo vyplývá z toho, co chce. Existuje ovšem řada situací, ve kterých je přemýšlení o tom, CO MUSÍM, hodně složité a těžké.

Příklad uplatnění asertivního vzorce chování

Popis kontextuální situace: Manžel byl o víkendu s kamarády na rybách. Vrátil se v neděli v podvečer domů, vyzouvá si v předsíni boty. Vtom do předsíne vkročí manželka a praví: „Blahopřeji ti (ironie), zase jsi celý víkend (výčitka) promrhal (hodnocení) na blbých rybách (agrese).“ Celkově tuto komunikační transakci lze hodnotit jako těžkou manipulaci. Manželka totiž nesdíluje manželovi, o co konkrétně jí jde (např. bylo mi smutno nebo chtěla jsem dnes společně navštívit přátele, apod.). Místo toho se snaží pomocí ironie, výčitek,

hodnocení a agrese vyvolat u manžela pocity viny a vybízí jej, aby se sám dověděl, o co jde, a jak by se měl chovat, aby byla spokojená.

Popis problémové situace: Asi za 14 dní po této události manželovi telefonuje přítel a sděluje mu, že příští víkend se parta opět chystá o víkendu na ryby a počítají s ním. V této situaci může manžel reagovat podlehnutím předchozí manipulaci ze strany manželky, nebo asertivně.

Manipulativní vzorec chování: Kdyby manžel podlehl manipulaci své manželky, v této situaci by si sice velice rychle uvědomil CO CHCE, ale už by nepřemýšlel nad tím, CO MUSÍ. Místo toho by přemýšlel o tom, CO BY MĚL: „Aha, příští víkend se jde opět na ryby. CHCI jít s partou na ryby, ale raději BYCH MĚL zůstat doma, protože manželka bude mít zase řeči.“ A tak se příteli začne vymlouvat, a ryby odřekne. To však nezůstane bez důsledků. Bude mít nepříjemné pocity z toho, že se vymlouval, bude pociťovat zvýšené vnitřní napětí, a když přijde víkend, bude se nemožně chovat ke své manželce. Bude totiž našťvaný, že kvůli ní odřekl ryby a navíc bude nazlobený i na sebe sama, protože mu dojde, že se o to ani nepokusil.

Asertivní vzorec chování: Kdyby se manžel v této situaci chtěl zachovat asertivně, jeho přemýšlení by muselo proběhnout takto: „CO CHCI? Chci na ryby. Mám právo realizovat své koníčky? Zajisté. Má manželka právo trávit čas se svým manželem? Zajisté. Pak ale nemohu uplatňováním svého práva narušit právo manželky. Co tedy MUSÍM udělat, když CHCI o víkendu na ryby? Když CHCI o víkendu na ryby, pak se MUSÍM s manželkou pobavit o tom, jakou má představu o víkendu, a musím se s ní domluvit na tom, jak by to šlo udělat, abych mohl alespoň na část víkendu na ryby a abychom stihli i to, na čem záleží jí.“ A tak příteli do telefonu řekne: „To jsem rád, že se mnou počítáte. Já si chci zachytat a rád vás uvidím. Domluvíme se s manželkou, jak zorganizujeme víkend, a pak ti zavolám, kdy a na jak dlouho přijedu.“ Takovéto chování je v pohodě přijatelné jak pro manžela samotného, tak pro všechny ostatní zainteresované osoby.

2.2.3 Doporučený postup

- Uvedeme téma jako navazující na téma předchozí.
- Rozdělíme žáky do skupin (4 až 5) a požádáme je, aby diskutovali o svých zápiscích v pracovních listech „Pozorování chování“ (Podrobný popis vybraných aktivit – A2). Žáci by si měli vzájemně zkontrolovat správnost klasifikace jednotlivých typů chování. Pokud se nebudou moci u některého chování shodnout, sdělí to do pléna. Takovéto chování se prodiskutuje v plénu a za asistence učitele se zařadí do příslušné skupiny (agresivní, pasivní, manipulativní).

- Uvedeme aktivitu, která se zabývá osobními právy.
- Rozdělíme žáky do skupin (po 4, skupinky by měly mít jiné složení než v předchozí aktivitě). Požádáme žáky, aby vypracovali svou vlastní listinu práv, která je pak námětem na skupinovou diskusi o osobních právech lidí (Podrobný popis vybraných aktivit – B1, B2).
- Provedeme se žáky diskusi na téma „Co nám brání v uplatňování našich práv“ (Podrobný popis vybraných aktivit – B3). Každý žák by si měl přijít na to, co dělat, aby oslabil nebo odstranil vybranou zábranu. Ponecháme žákům dostatečný časový prostor na to, aby si to mohli vyzkoušet v reálném životě.
- Vyložíme žákům, co je asertivita a základní vzorec asertivního chování (viz 2.2.2. Praktická teorie) a pomocí modelových situací provedeme praktický nácvik s reflexí (Podrobný popis vybraných aktivit – B4, B5). Požádáme žáky, aby tento postup vyzkoušeli v reálném životě alespoň třikrát. Poskytneme na to přiměřený časový prostor.
- Prodiskutujeme se žáky jejich zkušenosti s uplatňováním asertivního vzorce chování. V případě potřeby prostřednictvím hraní rolí modelujeme příslušnou situaci.
- Provedeme se žáky aktivitu zaměřenou na definování výhod a nevýhod jednotlivých typů chování (Podrobný popis vybraných aktivit – B6). Ze srovnání by mělo vyjít, že asertivní chování má nejvíce výhod a vyplatí se jej naučit. Připomeneme žákům základní vzorec asertivního chování a požádáme je, aby tento postup ještě jednou vyzkoušeli v reálném životě alespoň třikrát. Poskytneme na to přiměřený časový prostor.
- Prodiskutujeme se žáky jejich zkušenosti s uplatňováním asertivního vzorce chování. V případě potřeby prostřednictvím hraní rolí modelujeme příslušnou situaci.
- Provedeme krátkou závěrečnou evaluaci pomocí hraní rolí.

2.2.4 Evaluace

- Žáci předvedou v modelové situaci asertivní chování a pojmenují osobní právo, které v ní uplatnili.

2.2.5 Seznam aktivit

Číslo a název aktivity	Stručná charakteristika aktivity	Období
B1 Listina práv	Žáci sestaví svou vlastní listinu osobních práv a diskutují o právech, která jsou nejednoznačná nebo sporná a o tom, jak lidé reagují, když někdo porušuje jejich práva.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Odyssea		
B2 Pracovní list k Listině práv	Žáci sestaví svou vlastní listinu osobních práv.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Odyssea		
B3 Zábrany	Žáci diskutují o tom, co by jim mohlo bránit v uplatňování jejich osobních práv a ve společné diskusi se snaží přijít na to, jak tyto překážky odstranit.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Odyssea		
B4 Jsme asertivní	Žáci porozumí základnímu vzorci asertivního chování a podle předem strukturovaného procesu si jej prakticky vyzkouší.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Odyssea		
B5 Jsme asertivní – pracovní list	Žáci se učí promyslet své chování podle dané struktury.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Odyssea		
B6 Výhody a nevýhody	Žáci sestaví seznam výhod a nevýhod jednotlivých typů chování, diskutují o tom a prakticky je zkoušejí.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Odyssea		

2.3 TÉMA C – UPLATŇUJEME OPRÁVNĚNÉ POŽADAVKY

2.3.1 Cíle

- Žák rozeznává (určuje) oprávněný požadavek.
- Žák uplatňuje oprávněný požadavek.

2.3.2 Praktická teorie

Všechny asertivní postupy vycházejí ze základního vzorce asertivního chování, jak je uveden v předchozí kapitole.

Asertivita, vztahy a sebeúcta

Lidé mají často různé zábrany v používání asertivních postupů zejména proto, že se obávají negativních reakcí druhých lidí. Jenže v asertivitě nejde jenom o vztahy k druhým, ale i vztah k sobě samému. O dobré vztahy k druhým nepochybně stojí téměř každý člověk. Neměly by ovšem být na úkor vztahu k sobě samému.

Abychom se v tom lépe vyznali, je dobré rozdělit si lidi kolem sebe do 3 skupin podle toho, kolik jim věnujeme svého času a především citů.

První skupinu tvoří lidé, které máme rádi, na kterých nám nejvíce záleží – těm věnujeme nejvíce času a emocí, u nich se bojíme toho, že s námi nebudou chtít komunikovat, že nás přestanou mít rádi, že nám nebudou poskytovat uznání a obdiv. Těchto lidí bývá tak od pěti do dvaceti.

Do druhé skupiny patří lidé, se kterými se musíme snažit vyjít – protože chceme uplatňovat své zájmy, potřeby a bez této skupiny je uspokojit nemůžeme. Do této skupiny patří nadřízení, podřízení, kolegové v zaměstnání, sousedé v domě či obci, členové klubu, kam člověk rád chodí regenerovat svou pracovní sílu, spoluhráči ve sportovním týmu, daňoví úředníci, právníci státní správy, policie, lékař, poradce, zaměstnavatel, prodavač v jediném obchodě na vsi, zákazník, dodavatel apod.

Třetí skupinu tvoří všichni ostatní lidé – těm je třeba věnovat co nejméně času a citů, aby nám zbylo dost času především na osoby v první skupině.

U třetí skupiny lidí si můžeme dovolit používat „holé“ asertivní postupy. U první a druhé skupiny lidí je často vhodné příslušný „holý“ asertivní postup „změkčit“. Toho dosáhneme, když příslušnou asertivní techniku doplníme empatickými výroky, stručnými vysvětleními (explikacemi), nebo návrhy na přijatelnou dohodu, případně kompromis.

Oprávněný požadavek

Oprávněný požadavek je takový požadavek, na který existuje důkaz nezávisle na nás. Tímto nezávislým důkazem může být právní norma, předpis, znalecký posudek, výsledky výzkumné studie, tržní cena, písemná dohoda, ústní dohoda, ale i nepsaný, obecně uznávaný zvyk v dané komunitě, a mnoho dalších.

V řadě situací nám naši komunikační partneři odmítají splnit náš oprávněný požadavek. Například s někým se na něčem dohodneme, a partner po čase odmítne splnit uzavřenou dohodu s odůvodněním, že si to rozmyslel. Nebo při reklamaci vadného výrobku prodavač začne zpochybňovat náš nárok na výměnu, případně vrácení peněz. O podobné situace v životě není nouze a každý z nás má s odmítáním splnění oprávněného požadavku četné zkušenosti. Bohužel, mnoho lidí splnění svého oprávněného požadavku nedosáhne, protože se vzdává již po prvním důrazném „NE“, které od partnera uslyší.

*Postup uplatňování oprávněného požadavku*Problémová situace:

Člověku někdo odmítá splnit oprávněný požadavek.

CO CHCE:

Člověk si musí v této situaci precizně ujasnit, co chce. Klidně může rezignovat na další uplatňování svého požadavku, je to jeho osobní právo. Jeho osobním právem však je i to, aby oprávněný požadavek byl splněn. Pokud se rozhodne trvat na splnění svého oprávněného požadavku, pak

MUSÍ:

- Jasně deklarovat požadavek.
- Být perzistentní (trvat na něm, použít techniku pokažené gramodesky).
- Pátrat po přijatelném kompromisu.

Co to znamená?

Jasná deklarace požadavku znamená otevřeně a precizně komunikovat, co vlastně uplatňuji, co chci. Když si koupíte v obchodě maso a zjistíte, že je zkažené, přijdete jej reklamovat a řeknete prodavači: „koupil jsem u vás maso a chci jej reklamovat“, není jasnou deklarací oprávněného požadavku. Aby byl oprávněný požadavek jasně deklarován, měli byste říct: „Před hodinou jsem u vás koupil maso. Zjistil jsem, že je zkažené. Žádám vás, abyste mi vrátili peníze.“ O oprávněný požadavek se žádá, neprosí, nežadoní.

Být perzistentní znamená být vytrvalý. Vytrvalost je jedním z nejdůležitějších aspektů verbální asertivity. Opakovat to, co chcete, oč Vám jde, znovu a znovu – aniž byste přitom začali být naštvaní, rozčilení či hluční. V této souvislosti se doporučuje používat techniku „POKAŽENÉ GRAMODESKY“.

Držte se svého stanoviska. Neasertivní lidé se nechají převálcovat proudem slov a různými „logickými důvody“, pro které nemají chtít to, co chtějí. Je chybou začít omlouvat, vysvětlovat nebo zdůvodňovat to, co chcete. Výroky mající navodit pocity viny, nejistoty, ignorance apod. je třeba ignorovat.

Technika pokažené gramodesky narušuje neblahý zvyk či víru že to, co řekneme, musí být závislé na tom, co předtím řekl někdo jiný. Příslušná pověra zní: „*Když na nás někdo promluví, měli bychom odpovědět a to přesně na to, nač se ptá.*“ Ignorovat dotazy a pobídky druhého a asertivně sám rozhodovat, co chci říct, místo abych říkal to, co si přeje druhá osoba – něco takového nemívají neasertivní lidé v repertoáru. Ale kde v knize života stojí psáno: „Když se tě někdo na něco zeptá, musíš odpovědět?!“

Myšlenka perzistence stojící za technikou pokažené gramodesky je důležitá také u všech dále probíraných asertivních dovedností. Cíl, o který nám jde, nebývá zdaleka jenom materiální (např. výměna vadného výrobku). Může jít také o zlepšení vztahu (např. ukončení něčí manipulace, nastavení rovnoprávné, symetrické komunikace), případně obnovu sebeúcty apod.

Techniku pokažené gramodesky však není užitečné používat „nekonečně“. Důsledné opakování žádosti o splnění oprávněného požadavku je nutno udělat tři až čtyřikrát. Když partner pořád vytrvale odmítá, pokusíme se dospět k přijatelnému kompromisu.

Přijatelný kompromis v tomto případě znamená kompromis přijatelný pro toho, kdo uplatňuje oprávněný požadavek. Každý, kdo uplatňuje oprávněný požadavek totiž předpokládá, že jeho požadavek bude splněn okamžitě. Když to nejde (z jakéhokoliv důvodu), pak přijatelný kompromis je řešení, které ke splnění oprávněného požadavku povede co nejdřív (záleží na situačním kontextu, zda za hodinu, den, týden, nebo později). O materiálních cílech lze smlouvat – pokud se ovšem kompromis nedotýká našich vlastních pocitů sebeúcty. Je-li náš cíl věcí, zasahující do našeho sebehodnocení, žádné kompromisy neexistují.

Udělat kompromis je někdy jednoduché. Nosíte například rádi texasky a kostkovanou košili. Vašemu partnerovi tento úbor vadí pouze tehdy, jdete-li navštívit např. rodiče. Kompromis je snadný, ale přesto se i zde může objevit řada manipulativních neasertivních „měl bys“, jako například: „Měl by ses oblékat jako dospělý člověk a ne jako nějaký puberták!“ „Copak ti nezáleží na tom, co si lidi pomyslí?“ „Takhle se přece nechodí!“ Podobné triky nejsou motivovány nějakou zlomyslností, ale „tréninkem“ z dětství. Většina

neassertivních lidí, kteří zaujímají pasivní či manipulativní postoje, nejsou žádní podlí lotři, ale osoby úzkostné a nejisté, zvládající svoje trable nejlepším způsobem, který mají k dispozici.

Příklad uplatňování oprávněného požadavku

Popis problémové situace: Pan Michal si koupil hezké jarní boty s jemným řemínkovým výpletem. Když si je poprvé vzal do práce, řemínkový výplet začal vypadávat. Druhý den pan Michal vzal boty a šel je do obchodu reklamovat.

Jasná deklarace oprávněného požadavku: „Dobrý den. Minulý týden jsem si u vás koupil boty s výpletem. Ten výplet vypadává. Žádám vás, abyste mi ty boty vyměnili, nebo vrátili peníze.“

Pokažená gramodeska: I když jasně deklarujeme oprávněný požadavek, prodavač může dělat překážky. Pak by rozhovor mohl pokračovat takto:

Prodavač: „Pane, a co jste s těmi botami dělal?“

Michal: „Žádám vás, abyste mi ty boty vyměnili, nebo vrátili peníze.“

Prodavač: „Ty boty prodáváme již přes rok a ještě nikdo je nereklamoval. Vy jste v nich provozoval turistiku. Přiznejte se.“

Michal: „Žádám vás, abyste mi ty boty vyměnili, nebo vrátili peníze.“

Prodavač: „To by mohl říct každý! Kam bychom došli? A vůbec, podívejte se, kolik lidí za vámi stojí. Všechny zdržujete!“

Michal: „Žádám vás, abyste mi ty boty vyměnili, nebo vrátili peníze.“

Prodavač: „Nechodil jste v nich v dešti?“

Přijatelný kompromis: Další používání pokažené gramodesky by v této situaci už nemuselo být účinné. Je třeba zkusit kompromis.

Michal: „Jste ochoten vyměnit mi ty boty, nebo vrátit peníze?“

Prodavač: „Což o to, ochotný bych byl, ale já nemohu.“

Michal: „A kdo může?“

Prodavač: „No, pouze pan vedoucí.“

Michal: „Zavolejte prosím vedoucího“.

Prodavač: „Ten tady zrovna teď není.“

Michal: „A kdy tady bude?“

Prodavač: „Bude tady zítra, ale pouze dopoledne.“

Michal: „Děkuji, přijdu zítra ráno.“

Někdo by mohl namítnout, že Michal nepochodil, nebo zapochybovat o tom, zda to byl kompromis. Jde o to, že když druhá strana nechce nebo nemůže splnit náš oprávněný požadavek hned teď, nesmíme na něj rezignovat, ale musíme hledat takové řešení, které k jeho splnění povede sice později, ale přeci jen. To je v této situaci pro nás přijatelný kompromis.

2.3.3 Doporučený postup

- Skupině přiměřeným způsobem uvedeme téma vybraných asertivních postupů. Například: Zatím jsme se o asertivitě bavili obecně. Teď si ukážeme, že existují strukturované asertivní postupy, které lze použít v určitých typických situacích. Dnes se budeme věnovat jedné z asertivních dovedností, kterou je uplatňování oprávněného požadavku.
- Vysvětlíme žákům, co to je oprávněný požadavek (viz Praktická teorie), a zeptáme se jich, jak reagují v situacích, ve kterých někdo odmítá splnit jejich oprávněný požadavek. Výpovědi žáků je dobré zapisovat na flipchart.
- Sdělíme žákům postup při uplatňování oprávněného požadavku, srozumitelným způsobem vysvětlíme, co znamená požadavek jasně deklarovat, jak použít techniku „pokažená gramodeska“ a co to je přijatelný kompromis (viz Praktická teorie).
- Vyzveme žáky, aby vytvořili dvojice, a uvedeme aktivitu „Uplatňujeme oprávněný požadavek“ – C1.
- Provedeme reflexi, během které diskutujeme se žáky o tom, jak se cítili v roli toho, kdo odmítá splnění oprávněného požadavku, jak se cítili v roli toho, kdo uplatňoval oprávněný požadavek, co je při cvičení překvapilo, co jim činilo problémy, co by s tím šlo dělat, jak by jim tato dovednost mohla být užitečná.
- Požádáme žáky, aby tento postup alespoň jednou úmyslně použili v reálném životě. Stanovíme přiměřený časový interval.
- Provedeme evaluaci.

2.3.4 Evaluace

- Žák v modelové situaci předvede uplatňování oprávněného požadavku.

2.3.5 Seznam aktivit

Číslo a název aktivity	Stručná charakteristika aktivity	Období
C1 Uplatňujeme oprávněný požadavek	Žáci popíší konkrétní situaci, ve které uplatnili nebo mohli uplatnit oprávněný požadavek, a ve dvojicích procvičují asertivní uplatnění oprávněného požadavku.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Odyssea		
C2, C2a Uplatňujeme oprávněný požadavek – pracovní list	Žáci zaznamenávají uplatnění oprávněného požadavku v konkrétních krocích do pracovního listu.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Odyssea		

2.4 TÉMA D – ODMÍTÁME ŽÁDOSTI O LASKAVOST

2.4.1 Cíle

- Žák rozeznává (určuje) žádost o laskavost.
- Žák odmítá žádost o laskavost.

2.4.2 Praktická teorie

Žádost o laskavost

Žádost o laskavost je vlastně požadavek, na který dotyčná osoba nemá nárok. Je čistě na nás, zda žádosti o laskavost vyhovíme, nebo ne.

Mnohým lidem dělá potíže žádost o laskavost nebo prosbu odmítnout, i když její splnění může být proti jejich vlastnímu zájmu. Jsou příliš ústupní, pasivní a nesmělí, pro pocity méněcennosti se bojí otevřeného střetnutí. Snadno se vzdávají svých práv, a pak mají pocit křivdy. Bojí se říci NE, protože se bojí ztráty „dobrého vztahu“. Pak o samotě se cítí ukřivdění, zneužití, nebo si vše zdůvodňují svojí „slušností“ a „dobrotou“. Jindy prožívají pocity zlosti na vlastní bezmocnost. Zlost se pak může přenést do jiné situace, ve které pak např. přehnaně odmítnou oprávněný požadavek svého dítěte.

Příčiny tohoto problému sahají do dětství. Rodiče tyto lidi učili zdvořilosti, slušnosti a ústupnosti („moudřejší ustoupí“ ... „sobectví je neodpustitelné“ ... „jen neslušní lidé odmlouvají“ apod.). Nebezpečnou obavou je přesvědčení „odmítnu-li někomu, přestane mě mít rád“.

Postup odmítnutí žádosti o laskavost

Problémová situace:

Člověka někdo poprosí o laskavost.

CO CHCE

Člověk si musí v této situaci precizně ujasnit, co chce. Musí si promyslet situaci, sebrat potřebné informace, zvážit definitivní rozhodnutí (namísto zbrklé reakce). Musí zvážit dopady své odpovědi – výčitky z odmítnutí nebo trápení z toho, že jsme se nechali zmanipulovat. „Když říkáte NE, odmítáte žádost, neodmítáte osobu“. Tato formulace pomáhá vyrovnat se s tísnivým pocitem: „Jak se bude

druhá osoba cítit?“ Tato obava vyplývá z předpokladu, že lidé budou považovat odmítnutí za zavržení své osoby.

Člověk se tedy může rozhodnout splnit příslušnou žádost o laskavost, nebo ji odmítnout. Když se rozhodne žádost o laskavost odmítnout, pak

MUSÍ:

- Jasně deklarovat odmítnutí.
- Navrhnout náhradní řešení.

Co to znamená?

Jasná deklarace odmítnutí znamená říci: „NE“. „NE, nechci.“ „NE, nemám o to zájem.“ „NEPŮJČÍM.“ „NEUDĚLÁM.“ „NEPŘIJDU.“ Nic nepřidávat. Vyhýbáme se odpovědi „NEMOHU!“, protože působí na druhého jako vysvětlování, vymlouvání se nebo manipulace. Navíc, když někdo řekne „NEMOHU“, partner to může chápat jako, že chce, ale něco mu v tom brání, co kdyby nebylo, tak by jeho žádost o laskavost vyplnil. To ovšem není pravda. Žádost o laskavost odmítáme ne proto, že nemůžeme, ale proto, že nechceme. Po odpovědi „NEMOHU“ téměř automaticky následuje otázka „PROČ?“. A co řekneme pak?

Jasná deklarace odmítnutí nemá obsahovat vysvětlování příčin odpovědi. Vysvětlení můžeme dát jedině na základě našeho rozhodnutí, nikoliv proto, „že se to patří“. Důvody odmítnutí nevysvětlujeme ani příteli. Je to z toho důvodu, že obvykle jde o situaci, kdy Vaše cíle jsou konfliktní, nikoliv společné. Každý chce něco jiného. Začnete zdůvodňovat své stanovisko a Váš přítel začne stejně validně vysvětlovat svoje. Uvádět důvody obhajující naše stanovisko při konfliktu je stejně manipulativní, jako když náš protějšek uvádí důvody, které je mají vyvrátit. Pouze přímé asertivní „já nechci“ vede k přijatelnému kompromisu a konflikt rychle řeší. Pokud se ovšem rozhodneme vysvětlit, pak SRUČNĚ! Vysvětlení by nemělo obsahovat víc než jeden důvod, a to ten nejdůležitější. Jestliže do našeho zdůvodnění dáme více než jeden důvod, partner tyto důvody okamžitě srovná, vybere ten, který má nejmenší sílu, a začne jej zpochybňovat. Navíc, čím více důvodů uvedeme, tím více to může působit jako výmluva.

Do jasné deklarace odmítnutí nepatří ani omluvy, i když existuje mnoho lidí, kteří se domnívají, že bez omluvy je to neslušné. Omluvy vypadají jako manipulace, zdatný partner Vás může pak manipulacemi zatlačit do pocitů viny nebo ignorantství. Ve skutečnosti je omlouvání většinou neupřímné. Přiznáváme jim pocity viny.

Když člověk chce deklaraci odmítnutí žádosti o laskavost změkčit, například ve styku s osobou pro něj důležitou (první a druhá skupina), pak lze použít sebeotevření („je mi to líto“, „je mi to nepříjemné“, atd.), nebo empatický výrok („chápu, že to teď moc potřebuješ“, „asi tě to nepotěší“, atd.).

Navrhnout náhradní řešení znamená prokázat žadateli respekt. Návrh náhradního řešení dává partnerovi jasně najevo, že neodmítáme jeho jako osobu, ale odmítáme pouze splnění této jedné konkrétní žádosti.

Příklad odmítnutí žádosti o laskavost

Popis problémové situace: Filipovi moc nejde matematika. Na půlročním vysvědčení měl trojku. Rodiče mu slíbili, že když na konci roku bude mít dvojku, koupí mu atraktivní dárek, po kterém Filip již dávno touží. Za týden bude důležitý test z matematiky (písemka), který může hodně ovlivnit jeho známku na konci roku. Marek patří mezi jeho nejlepší kamarády a navíc, je excelentní v matematice. Tak Filip přijde za Markem a požádá jej o pomoc (požádá Marka o laskavost): „Marku, potřeboval bych pomoc s matikou. Příští týden je písemka a mně hodně záleží na tom, abych dostal dobrou známku. Mohl bys prosím dnes odpoledne přijít k nám a vysvětlit mi některé věci?“

Marek je na dnes domluven s tátou, že odpoledne půjdou do technického muzea. Ne že by to nešlo odložit. Ale kdo ví, kdy bude mít táta zase čas a Marek se na to těší.

Jasná deklarace odmítnutí: „Filipe NE, dnes nepřijdu.“

Návrh náhradního řešení: „Ale mohl bych zítra. Jestli ty zítra nic nemáš, pak jsme domluveni.“

Kdyby Marek chtěl změkčit asertivní odmítnutí, pak by to mohlo vypadat takto:

Deklarace odmítnutí: „Chápu, že ti na známce z matematiky hodně záleží (empatie). Je mi líto (sebeotevření), dnes NEPŘIJDU (jasné NE), odpoledne mám něco důležitého, na čem mi moc záleží (zdůvodnění).“

Návrh náhradního řešení: „Ale mohl bych zítra. Jestli ty zítra nic nemáš, pak jsme domluveni.“

2.4.3 Doporučený postup

- Skupině přiměřeným způsobem uvedeme téma odmítání žádostí o laskavost. Zdůrazníme, že jde o další asertivní dovednost, která často lidem dělá problémy a místo toho, aby se věnovali takovým činnostem, které jsou pro ně důležité, plní žádosti druhých.
- Vysvětlíme žákům, co je žádost o laskavost (viz Praktická teorie) a zeptáme se jich, jak reagují v situacích, kdy je někdo požádá o nějakou laskavost. Výpovědi žáků je dobré zapisovat na flipchart.
- Vyložíme žákům postup odmítání žádosti o laskavost, srozumitelným způsobem vysvětlíme, co znamená jasná deklarace odmítnutí, proč se nemáme omlouvat, proč nemáme zdůvodňovat naše odmítnutí, jakou funkci plní návrh na náhradní řešení (viz Praktická teorie).
- Vyzveme žáky, aby vytvořili dvojice, a uvedeme aktivitu „Odmítáme“ – D1.
- Provedeme reflexi, během které diskutujeme se žáky o tom, jak se cítili v roli toho, kdo odmítá splnění žádosti o laskavost, jak se cítili v roli toho, kdo žádal o laskavost, co je při cvičení překvapilo, co jim činilo problémy, co by s tím šlo dělat, jak by jim tato dovednost mohla být užitečná.
- Požádáme žáky, aby tento postup alespoň jednou úmyslně použili v reálném životě. Stanovíme přiměřený časový interval.
- Provedeme evaluaci.

2.4.4 Evaluace

- Žák v modelové situaci předvede uplatňování oprávněného požadavku.

2.4.5 Seznam aktivit

Číslo a název aktivity	Stručná charakteristika aktivity	Období
D1 Odmítáme	Žáci popíší konkrétní situaci, ve které odmítli nebo mohli odmítnout vyhovět žádosti o laskavost, a ve dvojicích procvičují asertivní odmítání.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Odyssea		
D2 Odmítáme – pracovní list	Žáci do pracovního listu zaznamenávají odmítnutí vyhovět žádosti o laskavost v konkrétních krocích.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Odyssea		

2.5 TÉMA E – ZVLÁDÁME KRITIKU

2.5.1 Cíle

- Žák rozeznává (určuje) reálnou a manipulativní kritiku.
- Žák zvládá reálnou a manipulativní kritiku konstruktivně.

2.5.2 Praktická teorie

Každého člověka je možno za něco kritizovat. Lze kritizovat reálné chyby a omyly, které běžně všichni děláme, kritikou lze vnucovat druhému naše (a pro nás výhodné) pojetí toho, co je správné a co ne.

Když je člověk kritizován, ať už reálně nebo ve své vlastní představě, vyvolává to typickou úzkost, různé obrany, protiútoky a odmítání kritiky. Lidé začínají obhajovat to, co chtějí udělat, místo aby to udělali.

Jak tedy zvládat různou kritiku a zachovat si přitom důstojnost a sebeúctu?

Postup vyrovnání se s kritikou

Problémová situace:

Člověk je reálně nebo ve své představě kritizován.

CO CHCE

Člověk si musí v této situaci precizně ujasnit, co chce. Může se rozhodnout, že na kritiku nebude reagovat, což je v některých případech hodně těžké. Když se ale člověk rozhodne na kritiku reagovat, pak

MUSÍ

- Určit o jakou kritiku se jedná.

Co to znamená?

Určení kritiky znamená rozlišit, zda se jedná o kritiku reálnou, nebo kritiku manipulativní.

Reálná kritika se dotýká konkrétních chyb a omylů kterých se člověk dopustil. Zpravidla obsahuje popis příslušné chyby nebo omylu a odvolávku na nějaké objektivní kritérium. Objektívním kritériem může být například ústní nebo písemná dohoda, předpis, zákonná norma, obecně uznávaný zvyk, osobní právo jedince a mnoho dalších.

Příkladem reálné kritiky s odvoláním na ústní dohodu může být výrok: „Včera jsme se dohodli, že mi dnes vrátíš knihu, kterou jsem ti půjčil, a tys ji nepřinesl.“

Příkladem reálné kritiky s odvoláním na osobní právo jedince může být výrok: „S tím, jak jsi zpracoval toto téma, nejsem spokojen“.

Manipulativní kritika zpravidla neobsahuje konkrétní popis chyby nebo omylu, neobsahuje ani odvolávku na objektivní kritérium. Namísto toho obsahuje arbitrární hodnocení správného a nesprávného nebo hodnocení osoby, čímž se kritik snaží naznačit, aniž by to řekl otevřeně, že kritizovaný chybí.

Kdybychom se vrátili k předchozímu příkladu reálné kritiky s odvoláním na ústní dohodu a chtěli bychom z ní udělat kritiku manipulativní, pak by ve stejné situaci výrok zněl: „Jsi totálně nespolehlivý element.“ nebo „To, jak se chováš, je naprosté ignoranství. To není správné.“

Určení, rozlišení o jakou kritiku se jedná, je prvním krokem při zvládání kritiky a je důležité zejména proto, že na každý typ kritiky se reaguje jiným způsobem.

Pokud chce člověk důstojně a se zachováním sebeúcty reagovat na reálnou kritiku, pak

MUSÍ

- Použít techniku negativní aserce.
- Použít techniku negativního dotazování.

Co to znamená?

Negativní aserce znamená změnit „natrénované“ přesvědčení, že chyba je automaticky spojena s pocitem viny. Neasertivní lidé se nechávají pochybně manipulovat do hledání odpuštění, nebo k popírání chyby, obraně a protiútok. Při těchto postupech se člověk cítí stále hůře.

Tak jako u žádného naučeného chování ani zde nestačí ke změně pouhé racionální zvládnutí věci. Nové chování je třeba prakticky uskutečňovat. Jak se tedy asertivně vyrovnat s vlastními chybami? Prožívat je a považovat je jednoduše za nic víc a nic méně než za chyby. Asertivně akceptovat vlastní omyl – a verbálně to vyjádřit.

Negativní aserce spočívá ve dvou krocích:

- Akceptování vlastní chyby – otevřené přiznání.

- Návrh na řešení vzniklé situace.

Vlastní pochybení tedy nepopíráme, neomlouváme se, nezdůvodňujeme, otevřeně je přiznáme a navrhneme způsob řešení důsledků, které nastaly naším vlastním pochybením. Někdy může být velice těžké navrhnout řešení vzniklé situace kromě jiného proto, že nás nic nenapadne. V takovém případě je legitimní zeptat se partnera, co bychom mohli udělat pro odstranění nebo alespoň zmírnění dopadů našeho pochybení.

Negativní dotazování znamená, že aktivně žádáme další kritiku sebe a svých činů nebo vyžadujeme detailnější objasnění kritiky již vyslovené – klidným, nevzrušeným a také neprovokujícím způsobem.

I u negativního dotazování je zásadou, že nereagujeme na kritiku popíráním, obranou či odvetnou vlastní kritikou. Jak napovídá název postupu, vyptáváme se na takové věci, které se týkají nás a našeho chování, které mohou být negativní.

Podívejme se na tyto dvě zdánlivě podobné reakce na kritiku:

- „To mi není jasné. Co konkrétně se vám nelíbí na tom, jak jsem zpracoval toto téma?“
- „Jak jste přišel na to, že je to špatně?“

První výrok je asertivním neobranářským negativním dotazem. Nekritizuje partnera a vede jej k dalším kritickým výrokům. Druhý výrok je obranářský a pokouší se přenést pozornost od zpracovatele k hodnotícímu. Bude asi, ne zcela neoprávněně, chápán jako sarkasmus. Při prvním výroku jako bychom ukazovali na sebe a říkali: „Podívejme se, co na mém chování je nesprávné nebo co vám na něm vadí. Dáváme rovněž najevo, že kritika není něco, co by mělo člověka okamžitě naštvat. Druhým výrokiem však ukazujeme na partnera a říkáme: „Kdo si myslíš že jsi, abys mi něco takového říkal?“

Negativní dotazování lze použít u reálné kritiky, která není dostatečně konkrétní, rovněž u reálné kritiky konkrétní, pokud se chceme ubezpečit, zda je to opravdu všechno, ale i v případě kritiky manipulativní (viz níže).

Pokud chce člověk důstojně a se zachováním sebeúcty reagovat na kritiku manipulativní, pak

MUSÍ

- Použít techniku otevřených dveří.
- Použít techniku negativního dotazování.

Co to znamená?

Technika otevřených dveří znamená udělat něco, co manipulátor ani ve snu neočekává. Za každou manipulativní kritiku se skrývá očekávání manipulátora, že partner se začne bránit, začne útočit, přičemž manipulátor se domnívá, že eskalovaný konflikt nakonec vyhraje.

Základní instrukce pro techniku otevřených dveří zní: Nepopírejte kritiku, nebraňte se, nereagujte odvetnou kritikou partnera.

Řekněte něco, z čeho plyne, že v zásadě souhlasíte. Kritik útočící manipulativní výtkou nebo „interpretací“ určitého kalibru očekává odpor, boj, chce zastrašit atd. Je-li mu dáno za pravdu, připomíná člověka, který se rozběhl ramenem proti dveřím s cílem vyrazit je a teprve poté, co proběhl na druhou stranu, zjistil, že byly dokořán. Často si přestane být jistý, zda vůbec chtěl dovnitř a nezřídka se ukáže, že mu šlo ve skutečnosti o něco jiného. Je třeba podtrhnout, že v tomto kontextu nejsou otevřené dveře naschválem nebo zlomyslností, která má zmást soupeře, ale asertivním postupem směřujícím k otevřené komunikaci.

Jakákoliv kritika může obsahovat zrnko pravdy, hledíme-li na ni z určitého zorného úhlu. Kritik může mít vždycky něco pravdy. Ale je na nás, abychom to posoudili a udělali to, k čemu se sami rozhodneme. Pokud tedy máme při reakci na manipulativní kritiku vyslovit v zásadě souhlas, nesmíme souhlasit s něčím, s čím rozhodně nesouhlasíme. To by narušilo naší sebeúctu. Na manipulativní kritiku lze vyslovit souhlas třemi různými způsoby:

1. Můžeme vyslovit souhlas pomocí skryté pravdy. Představme si situaci, že někdo řekne: „To jsem si o tobě teda nemyslel. Ty jsi naprosto nespolehlivý element.“

Kdybychom na tuto manipulativní kritiku chtěli vyslovit souhlas pomocí skryté pravdy, naše uvažování by muselo vypadat takto: Na co partner naráží? Na moji spolehlivost. Mohu souhlasit s tím, že jsem vždy nespolehlivý? Ani náhodou! Stalo se mi už někdy v životě, že jsem nedodržel slib nebo dohodu? No jo. Komu se to občas nestane! Mohl bych tedy souhlasit s tím, že někdy jsem skutečně nespolehlivý? Asi ano.

Po této úvaze mohu vyslovit souhlas pomocí skryté pravdy a tedy řeknu: „Člověče, jsou situace, kdy bych chtěl být mnohem spolehlivější, než jsem.“

2. Souhlas můžeme vyslovit i pomocí pravděpodobnosti. Kdybychom vzali stejnou manipulativní kritiku jako v předchozím případě a chtěli při reakci na ni vyslovit souhlas pomocí pravděpodobnosti, pak budeme uvažovat takto: Mohu souhlasit s tím, že jsem vždycky nespolehlivý? Určitě ne! Stalo

se mi už někdy v životě, že jsem nedodržel slib nebo dohodu? Ano. Mohu tedy některým lidem připadat jako nespolehlivý? Asi ano.

Po této úvaze mohu vyslovit souhlas pomocí pravděpodobnosti a řeknu: „Připouštím, že to tak může vypadat“.

Při vyslovování souhlasu pomocí pravděpodobnosti je třeba dát pozor na to, aby formulace byla vztahově neutrální. Kdybychom řekli například: „Připouštím, že ti to tak může připadat.“, už není vztahově neutrální. Touto formulací obracíme pozornost na partnera, a ten to může vnímat jako agresi.

3. Třetí způsob, jak vyslovit souhlas s manipulativní kritikou, je pomocí obecné pravdy. Vezmeme opět stejnou manipulativní kritiku a budeme uvažovat takto: Mohu souhlasit s tím, že jsem vždycky nespolehlivý? Ne! Stalo se mi už někdy v životě, že jsem nedodržel slib nebo dohodu? Ano. Existuje nějaké pravdivé obecné tvrzení vztahující se k narážené nespolehlivosti? No jistě. A máme to.

Po této úvaze můžeme třeba říct: „S nespolehlivými lidmi se těžko spolupracuje.“

Negativní dotazování v tomto případě znamená, že se ujistíme, zda se za manipulativní kritikou neskrývá kritika reálná: „A o co konkrétně jde? Co konkrétně máš na mysli? Čeho konkrétně se to týká? Co konkrétně se stalo?“.

Technika otevřených dveří nám velmi dobře pomáhá zvládat manipulativní kritiku, zmírňuje intenzitu našich nepříjemných pocitů a napětí a rovněž redukuje frekvenci manipulativní kritiky. Na straně manipulátora vytváří tendenci uzavřít se, s největší pravděpodobností s námi přestane komunikovat. Technika otevřených dveří je tedy vlastně dovednost, pomocí které bráníme sebe. Nevede náš protějšek k tomu, aby ve styku s námi aktivně měnil své manipulativní chování v chování asertivní. Není třeba zdůrazňovat, jak velmi žádoucí je, aby lidé, se kterými jsme v častém těsném kontaktu (rodiče, partneři a další členové rodiny, přátelé) byli sami asertivní. K tomu slouží negativní dotazování, které zařadíme hned za otevřené dveře. Tato kombinace dává partnerovi jasně najevo, že s manipulacemi u nás nepochodí, že se musí vyjadřovat otevřeně a konkrétně.

Příklad zvládání reálné kritiky konkrétní

Popis problémové situace: Školní třída dostala za úkol připravit literární pásmo pro ostatní třídy. Žáci si rozdělili úkoly a začali nacvičovat. Anička umí hezky malovat a paní učitelku napadlo, že by bylo hezké zařadit do programu nějaké ilustrační obrázky. Požádala Aničku, jestli by něco nenamalovala. Anička souhlasila. Byl pátek a paní učitelka se tedy dohodla s Aničkou, že přes víkend něco namaluje a v pondělí ráno jí to přinese do kabinetu, aby si to mohla prohlédnout a popřemýšlet, jak to napasovat do programu. Ve středu je další zkouška a chtěla by, aby to tam již bylo.

Anička přišla v pátek domů a začala malovat. Když přišla domů máma, oznámila jí, že telefonovala dopoledne s babičkou, babička je nemocná, a tak půjdou na víkend k babičce, která bydlí ve vsi asi 100 km od města. O víkendu Anička pomáhala uklízet a starat se o babičku. Kresby nestihla.

V pondělí přes oběd ji zavolala paní učitelka a praví: „Aničko, domluvily jsme se, že mi dnes ráno přineseš do kabinetu obrázky. Doteď jsem nic nedostala (reálná konkrétní kritika).“

Negativní aserce: „Je mi líto (sebeotevření), kresby jsem vám skutečně nepřinesla (otevřené přiznání). Nemám je ještě hotové (otevřené přiznání). Když je do zítřka dokončím a přinesu vám je zítřa přes oběd, bude to stačit (návrh na řešení vzniklé situace) ?“

Povšimněte si – žádné omlouvání, žádné zdůvodňování.

Příklad zvládání reálné kritiky nekonkrétní

Popis problémové situace: Jakub dostal za úkol zpracovat návrh programu na sportovní odpoledne. Celkem jej to bavilo, práce mu odsýpala a stihl to včas odevzdat učiteli. Se svou prací byl spokojený. Druhý den po odevzdání se potkal s panem učitelem na chodbě a pan učitel mu říká: „Jakube, ten tvůj návrh programu na sportovní odpoledne mě moc nenadchl (reálná kritika nekonkrétní).“

Negativní dotazování: „Pane učiteli, to mne mrzí (sebeotevření). Co konkrétně se vám v tom návrhu nepozdává?“

Učitel: „Je tam příliš mnoho aktivit. Obávám se, že za odpoledne se to nedá stihnout. Na to bychom potřebovali celý den (reálná kritika konkrétní).“

Negativní aserce: „To je pravda, dal jsem tam toho hodně. Kdybych ty aktivity zredukoval na polovinu, řešilo by to problém?“

Učitel: „Určitě ano. Ten nápad se mi líbí. Zredukuj činnosti na polovinu a pro jistotu jednu ponechej navíc jako rezervu.“

Negativní dotazování: „Dobře. Je tam ještě něco, s čím jste nebyl spokojený?“

Učitel: „Ne, to je všechno. Děkuji, jinak se mi to líbí.“

Příklad zvládnutí manipulativní kritiky

Popis problémové situace: Jana je veselá holka a často baví celou společnost. Spolužáci ji mají docela rádi, i když často její žertíky zavánějí ironií. Na vánočním večírku bylo veselo, a jak to už k Janě patří, ironicky vtipkovala. Jedna z jejích „vtipných“ poznámek se dotkla Ivony. Ta ale na to nereagovala. Na druhý den o přestávce přišla Ivona za Janou a říká: „Jano, ty jsi ale podrazák! To jsem si o tobě nemyslela.“

Otevřené dveře: „Připouštím, že to tak může vypadat.“

Negativní dotazování: „A o co konkrétně jde, Ivono?“

Ivona: „No, když nevíš, tak o nic.“

Negativní dotazování: „Ráda bych tomu rozuměla. Mohla bys mi prosím tě říct, co konkrétně jsem udělala, že to vyvolalo tuto tvou reakci?“

Ivona: „Dělala sis legraci z mého účesu (reálná konkrétní kritika).“

Negativní aserce: „To je pravda (otevřené přiznání). Mrzí mě, co jsem udělala, asi jsem to přehnala (sebeotevření). Co bych mohla udělat pro to, aby to neovlivnilo naše přátelství (řešení důsledků)?“

2.5.3 Doporučený postup

- Skupině přiměřeným způsobem uvedeme téma zvládnutí kritiky. Zdůrazníme, že jde o další asertivní dovednost, která často lidem dělá problémy a vede ke konfliktům a hádkám.
- Vysvětlíme žákům, co je reálná kritika (viz Praktická teorie), a zeptáme se jich, jak reagují v situacích, kdy je někdo reálně kritizuje. Výpovědi žáků je dobré zapisovat na flipchart.
- Vysvětlíme žákům postup zvládnutí reálné kritiky (viz Praktická teorie).

- Vyzveme žáky, aby vytvořili dvojice, a uvedeme aktivitu „Reálná kritika“ – E1.
- Provedeme reflexi, během které diskutujeme se žáky o tom, jak se cítili v roli toho, kdo kritizoval, jak se cítili v roli toho, kdo zvládal kritiku, co je při cvičení překvapilo, co jim činilo problémy, co by s tím šlo dělat, jak by jim tato dovednost mohla být užitečná, jaké rozdíly vidí mezi nacvičovaným postupem a způsoby řešení, které jsme sepsali na začátku na flipchart.
- Vysvětlíme žákům postup zvládání takové reálné kritiky, která je nekonkrétní (viz Praktická teorie).
- Vyzveme žáky, aby vytvořili dvojice, a uvedeme aktivitu „Nekonkrétní kritika“ – E3.
- Provedeme reflexi, během které diskutujeme se žáky o tom, jak se cítili v roli toho, kdo kritizoval, jak se cítili v roli toho, kdo zvládal kritiku, co je při cvičení překvapilo, co jim činilo problémy, co by s tím šlo dělat, jak by jim tato dovednost mohla být užitečná, jaké rozdíly vidí mezi nacvičovaným postupem a způsoby řešení, které jsme sepsali na začátku na flipchart.
- Požádáme žáky, aby některý z těchto postupů alespoň jednou úmyslně použili v reálném životě. Stanovíme přiměřený časový interval.
- Vysvětlíme žákům, co je manipulativní kritika (viz Praktická teorie), a zeptáme se jich, jak reagují v situacích, kdy je někdo manipulativně kritizuje. Výpovědi žáků je dobré zapisovat na flipchart.
- Vysvětlíme postup zvládání manipulativní kritiky (viz Praktická teorie).
- Vyzveme žáky, aby vytvořili dvojice, a uvedeme aktivitu „Manipulativní kritika“ – E5.
- Provedeme reflexi, ve které diskutujeme se žáky o tom, jak se cítili v roli toho, kdo manipulativně kritizoval, jak se cítili v roli toho, kdo zvládal tuto kritiku, co je při cvičení překvapilo, co jim činilo problémy, co by s tím šlo dělat, jak by jim tato dovednost mohla být užitečná, jaké rozdíly vidí mezi nacvičovaným postupem a způsoby řešení, které jsme sepsali na začátku na flipchart.
- Požádáme žáky, aby tento postup alespoň jednou úmyslně použili v reálném životě. Stanovíme přiměřený časový interval.
- Provedeme evaluaci.

2.5.4 Evaluace

- Žák v modelové situaci předvede zvládnutí reálné nebo manipulativní kritiky.

2.5.5 Seznam aktivit

Číslo a název aktivity	Stručná charakteristika aktivity	Období
E1 Reálná kritika	Žáci popíší konkrétní situaci, ve které zvládli nebo mohli zvládnout reálnou kritiku, a ve dvojicích procvičují její zvládání.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Odyssea		
E2 Reálná kritika – pracovní list	Žáci zaznamenávají konkrétní kroky při zvládání reálné kritiky do pracovního listu.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Odyssea		
E3 Nekonkrétní kritika	Žáci popíší konkrétní situaci, ve které zvládli nebo mohli zvládnout reálnou kritiku nekonkrétní, a ve dvojicích procvičují její zvládání.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Odyssea		
E4 Nekonkrétní kritika – pracovní list	Žáci zaznamenávají postup při zvládání reálné kritiky nekonkrétní do pracovního listu.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Odyssea		
E5 Manipulativní kritika	Žáci popíší konkrétní situaci, ve které zvládli nebo mohli zvládnout manipulativní kritiku, a ve dvojicích procvičují její zvládání.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Odyssea		

E6 Manipulativní kritika – pracovní list	Žáci zaznamenávají konkrétní kroky při zvládnání manipulativní kritiky do pracovního listu.	2., 3.
Zdroj: o.s. Projekt Odyssea		

3 POUŽITÁ A DOPORUČENÁ LITERATURA

DEVITO, Joseph A. *Základy mezilidské komunikace*. Praha: Grada, 2001. 420 s.
ISBN 80-7169-988-8

HARRIS, Thomas A. *Já jsem OK, ty jsi OK*. Praha: PRAGMA, 1997. 311 s.
ISBN 80-7205-508-9

O'BRIENOVÁ, Paddy. *Pozitivní řízení - asertivita pro manažery*. Praha: Management Press, 1996. 212 s.
ISBN 80-85603-98-5

POSPÍŠIL, Miroslav. *Asertivita, aneb, Jak ze slepé uličky v mezilidských vztazích*. Plzeň: vlastní náklad, 1996. 238 s.
ISBN 80-239-7208-1

PRAŠKO, Ján, ŠLEPECKÝ, Miloš. *Kognitivně - behaviorální přístup k terapii depresivních poruch*. Praha: Psychiatrické centrum, 1995. 194 s.
ISBN 80-85121-98-0

SMITH, M. J. *When I say No, I feel guilty*. New York: Bantam Books, 1980.

VYBÍRAL, Zbyněk. *Psychologie lidské komunikace*. Praha: Portál, 2000. 263 s.
ISBN 80-7178-291-2

4 PODROBNÝ POPIS VYBRANÝCH AKTIVIT

A1 Jak se lidé chovají

Čas

30 až 60 minut

Cíle

Žáci si uvědomí, jak různé typy chování působí na druhé lidi a na vztahy mezi nimi.

Věk

Od 11 let

Pomůcky

Flipchart, fixy na flipchart, čisté papíry A4, tužky

Postup

Každý žák dostane arch papíru A4 a tužku.

Řekneme zadání pro všechny: „Zkuste si teď vzpomenout na nějakou konkrétní situaci, kterou jste zažili ‚na vlastní kůži‘, ve které Vás potěšilo, nebo rozzlobilo chování nějakého člověka. Tím člověkem může být spolužák, spolužačka, kamarád, kamarádka, táta, máma, učitel, učitelka, prostě kdokoliv. Poznamenejte si tuto situaci na papír, abyste ji nezapomněli. Máte na to 3 minuty.“

Pak rozdělíme žáky do menších skupin (po 4-5) a požádáme je, aby si každá skupinka našla své místo v místnosti tak, aby ji ostatní skupiny nerušily.

Řekneme zadání, které je pro všechny skupiny stejné: „Teď každý z Vás popíše ve své skupině nahlas situaci, na kterou si vzpomněl. Úkolem každé skupiny je na prázdný flipchartový papír pojmenovat chování, které každý z Vás popisoval ve svém příběhu a napsat základní charakteristiky tohoto chování. Postupovat budete tak, že někdo začne, popíše svou situaci, a pak se ve skupině dohodnete, jak byste pojmenovali popsané chování a jaké jsou jeho charakteristiky. Pak bude pokračovat další. Pokud další příběh lze zařadit pod pojmenování předchozího chování, tak už nemusíte vymýšlet pojmenování nové. Pouze doplníte některé charakteristiky, a to ty, které tam ještě nemáte. Máte na to 15 minut. Má někdo dotaz k zadání?“

Po uplynutí časového limitu následují prezentace v plénu. Každá skupina seznámí ostatní s výsledky své práce. Ke každé prezentaci je možné zařadit krátkou diskusi, během které by měly být vyřešeny dotazy ohledně nejasností a případné polemiky.

Po skončení prezentací následuje reflexe. Diskutujeme se žáky o jednotlivých typech chování, jak příslušné chování působí na druhé lidi, jaké emoce může příslušné chování vyvolávat u druhých, jaké může mít dopady na vztahy mezi lidmi. Dbáme na to, aby žáci vycházeli z reálných situací, na které si vzpomněli.

Pak učitel vysvětlí žákům základní typy chování – agresivní, pasivní, manipulativní a společně se žáky zařadí jednotlivé typy chování (které vytvořili

oni sami) do těchto kategorií. Žáci zpravidla budou mít pojmenované a popsané takové typy chování, které půjdou bez problémů zařadit do kategorie „agresivní“ a „pasivní“. Popsat manipulativní chování a ještě jej i pojmenovat bývá nad jejich síly. Pokud žáci nebudou mít popsáno žádné chování, které by šlo zařadit do kategorie „manipulativní“, je dobré vyzvat žáky, aby uvedli alespoň několik příkladů ze života. Pak by měla proběhnout diskuse o tom, jak manipulativní chování působí na druhé lidi, jaké emoce to v nich může vyvolávat a jaké dopady by to mohlo mít na vztahy mezi lidmi.

Zdroj

o.s. Projekt Odyssea

A2 Pozorování chování – pracovní list

Jméno: _____

Tento pracovní list slouží k tomu, abys zde zaznamenával různé chování lidí, zejména takové chování, které Ti udělalo radost, nebo naopak, které v Tobě vyvolalo nepříjemné pocity. V levé část listu toto chování popiš, pravá strana slouží k jeho pojmenování. K pojmenování si můžeš vybrat z těchto možností: agresivní, pasivní, manipulativní.

<i>Popis chování</i>	<i>Typ chování</i>
Příklad: Luboš se dohadoval s Ivanem, která značka počítačů je nejlepší. Když Ivan s ničím, co řekl Luboš nesouhlasil, Luboš mu řekl, že je magor a že se s ním o tom bavit nebude.	<i>Agresivní</i>

A3 Dotazník typů chování

Jméno: _____

Pozorně si přečti jednotlivé situace a reakce. Do sloupce „Odpověď“ u každé situace napiš, do jakého typu chování patří reakce – agresivní, pasivní, manipulativní.

<i>Situace</i>	<i>Tvá reakce</i>	<i>Odpověď</i>
Jednoho dne jsi přišel(a) ráno do třídy a zjistil(a) jsi, že spolužák sedí na Tvém místě.	„Jak se opovažuješ zabrat mi místo a ani se nezeptat! Na co si to sakra hraješ?“	
Spolužák Ti zatelefonoval domů a chce poradit se slohovou prací. Ty právě hraješ šachy s tátou, který není zrovna moc trpělivý.	„Ty jsi ale nemožný. Měl by ses nad sebou vážně zamyslet. Otravovat lidi je neslušné.“	
Slíbil(a) jsi spolužákovi, že s ním půjdeš na výstavu. Už jste to několikrát odložili. Tobě to nevadí, protože tato výstava Tě moc nezajímá. Ale záleží Ti na spolužákovi, který se ptá, kdy tam už konečně půjdete.	„Mně je to jedno, třeba i dnes.“	
Půjčil(a) jsi spolužákovi knihu. Dnes Ti ji měl vrátit, ale nepřinesl ji.	„Co si to dovoluješ! To se mám plazit po kolenou, abys mi vrátil to, co je moje?“	
Všiml(a) sis, že jeden ze spolužáků ubližuje slabším.	„To, jak se chováš k některým spolužákům, je velice neslušné. To se nepatří a neměl bys to dělat.“	
Spolužák Ti na tělocviku řekne: „Ty jsi ale dřevo.“	„Asi jsem úplně nemožný(á). Všichni mi to říkají.“	

Spolužáci říkají: „Co takhle jít dnes do klubu?“ Ty jsi měl(a) v plánu jít dnes do knihovny, ale nerad(a) by ses stal(a) „černou ovčí“.	„No, já nevím. Když myslíte, tak jo.“	
---	---------------------------------------	--

Máme větu: ***Chci si dnes číst a nechci se teď zdržovat klábosením.***

Napiš tuto větu

Agresivně

Pasivně

Manipulativně

B1 Listina práv

Čas

30 až 60 minut

Cíle

Žáci si uvědomí svá osobní práva a práva druhých.

Věk

Od 11 let

Pomůcky

Flipchart, fixy na flipchart, pracovní listy (B2), tužky

Postup

Rozdělíme žáky do skupinek po čtyřech. Požádáme je, aby si každá skupinka našla své místo v místnosti tak, aby ji ostatní skupiny nerušily.

Do každé skupiny dáme jeden pracovní list (B2). Je dobře, když jsou pracovní listy předem připravené na arších papíru A4, lepší variantou je, když jsou připraveny na arších flipchartového papíru.

I když na pracovních listech je instrukce napsána, řekneme žákům, co je úkolem každé skupiny: „Každá skupina obdržela pracovní list. Úkolem každé skupiny je sestavit svou listinu práv. Zamyslete se společně, jaká práva byste měli bezpodmínečně mít. Pokud Vám nebude stačit předem připravený pracovní list, můžete si vzít další čistý arch papíru.“

Každá skupina přednese svou listinu práv. V plénu se diskutuje o všech právech, o nichž si kterýkoli žák myslí, že jsou nejednoznačná. Dále se identifikují a diskutují sporné nároky.

Pak se třída pokusí ze všech listin sestavit jednu jedinou, o které by se dalo říct, že je to jejich vlastní listina práv.

V závěrečné diskusi se žáky probereme, jak se cítí, když někdo nerespektuje nebo dokonce porušuje jejich práva. Jak reagují v situacích, kdy je narušováno nějaké jejich právo. Pozornost je možné zaměřit i na to, zda oni sami někdy svým chováním neomezují nebo nenarušují práva druhých a jak na to druzí reagují. V závěru diskuse by mělo být shrnutí směřované k tomu, co jsme se naučili nebo co jsme se o sobě dozvěděli.

Zdroj

o.s. Projekt Odyssea

B2 Listina práv – pracovní list

Máte 15 minut na to, abyste se jako skupina dohodli na seznamu práv, která pro sebe rozhodně požadujete.

1)

2)

3)

4)

5)

6)

7)

8)

9)

10)

11)

12)

13)

B3 Zábrany

Čas

20 až 30 minut – jedno téma

Cíle

Žáci si uvědomí překážky v uplatňování svých osobních práv a najdou možnosti jejich eliminace.

Věk

Od 11 let

Pomůcky

Flipchart, fixy na flipchart

Témata k diskusi:

Co by nám mohlo bránit:

- mít vlastní názory a hodnoty?
- tyto vlastní hodnoty a názory veřejně hlásat?
- v samostatném rozhodování?
- vyjádřit své city, emoce?
- odmítnout něčí žádost?
- požádat o to, co si přeji?
- požádat o pomoc?
- připustit neznalost?
- žádat více informací?

Postup

Uvedeme diskusi: „Pojďme se pobavit o tom, co by nám mohlo bránit v tom, abychom měli vlastní **názory a hodnoty**. Kdo chce začít?“

Žáci diskutují, učitel jednotlivé zábrany zaznamenává na flipchart. Je třeba dbát na to, aby žáci vždy odsouhlasili zápis. Zapsané flipcharty viditelně věšíme na stěny místnosti.

Když už nikoho nic nenapadá, požádáme žáky, aby si každý vybral ze seznamu jednu zábranu, kterou by chtěl překonat.

Žáci jednotlivě mluví nahlas přede všemi, co by mohli dělat, aby zábranu odstranili. Ostatní mohou přispívat svými nápady.

Provedeme reflexi, během které se žáky diskutujeme o tom, co koho překvapilo, co nového se o sobě dozvěděli, jak jim to může pomoci.

Tuto aktivitu můžeme rozdělit do několika setkání. Doporučuje se na jednom setkání probrat jenom jedno téma.

První tři témata by měla být povinná. Ostatní témata zařazujeme podle potřeby příslušné skupiny, přičemž nemusíme nutně čerpat témata pouze z uvedeného seznamu. Pokud je to pro skupinu užitečné a potřebné, můžeme vymyslet i specifická témata.

Zdroj

o.s. Projekt Odyssea

B4 Jsme asertivní

Čas

40 až 50 minut

Cíle

Žáci porozumí asertivnímu vzorci chování a naučí se jej prakticky používat.

Věk

Od 11 let

Pomůcky

Flipchart, fixy na flipchart, pracovní listy, tužky.

Postup

Provedeme krátký výklad na téma „Asertivita a základní vzorec asertivního chování“, přičemž vycházíme z kapitoly 2.2.2. Praktická teorie.

Rozdělíme žáky do skupinek po čtyřech. Požádáme je, aby si každá skupinka našla své místo v místnosti tak, aby ji ostatní skupiny nerušily.

Do každé skupiny dáme jeden pracovní list (B5). Je dobré, když jsou pracovní listy předem připravené na arších papíru A4, lepší variantou je, když jsou připraveny na arších flipchartového papíru.

Zadáme instrukci: „Každá skupina se domluví na jedné problémové situaci. Tuto situaci popíšete v oddílu A. Pak budete společně diskutovat o tom, jaká jsou vaše práva v situaci, kterou jste právě popsali. Na právech se musíte shodnout, pak je napíšete do oddílu B na předznačené místo („Jaká jsou v této situaci naše práva:“). V dalším kroku se zamyslíte, jaká jsou práva ostatních lidí, kterých se popsání situace týká. I na těchto právech se musíte shodnout. Ta napíšete rovněž do oddílu B na předznačené místo („Jaká jsou v této situaci práva druhých:“). Pak se pokusíte zformulovat vaše chtění, tzn., co v této situaci chcete. Na tom závisí, jak ji pak budete řešit. Při úvahách o svém chtění mějte na zřeteli svá práva a práva druhých. Své chtění rovněž zaznamenejte do oddílu B na předznačené místo („CO CHCI“). Do oddílu C pak napište, jak byste danou situaci řešili, aby nebyla ohrožena vaše práva, ani práva ostatních lidí, kterých se situace dotýká. Máte na to 20 minut.“

Každá skupina prezentuje výsledky své práce a následuje diskuse v plénu k jednotlivým řešením. Je důležité odhalit případné agrese, pasivní chování a manipulace, které mohou být obsaženy v jednotlivých řešeních. Jednotlivá řešení je zapotřebí společnými silami dopracovat tak, aby skutečně odpovídala pojetí asertivity.

Vybereme jedno řešení, které bylo „opraveno“. Rozdělíme žáky do dvou skupin. Jedna skupina pomocí hraní rolí předvede původní řešení, druhá skupina řešení „opravené“.

Při závěrečné reflexi diskutujeme se žáky o tom, jak prožívali scénku vycházející z původního řešení a jak prožívali scénku vycházející z „opraveného“ řešení, co bylo při přípravě na scénku nejtěžší, co jim ulehčovalo práci a co se přitom o sobě dozvěděli (naučili).

V závěru požádáme žáky, aby postup znázorněný na pracovním listu (B5) každý z nich použil alespoň 3x v nastávajícím období (můžeme rozdat každému žákovi pracovní list na formátu A4).

Zdroj

o.s. Projekt Odyssea

B5 Jsme asertivní – pracovní list

Popis problémové situace

A

Zde popište problémovou situaci

Co chci

B

Jaká jsou v této situaci naše práva:

Jaká jsou v této situaci práva druhých:

CO CHCI:

Co musím

C

Zde napište, jak se budete chovat, abyste neohrozili svá práva ani práva druhých:

B6 Výhody a nevýhody

Čas

30 až 40 minut

Cíle

Žáci si uvědomí výhody asertivního chování.

Věk

Od 11 let

Pomůcky

Flipchart, fixy na flipchart.

Postup

Rozdělíme žáky do 4 skupin a požádáme je, aby si každá skupinka našla své místo v místnosti tak, aby ji ostatní skupiny nerušily.

Každé skupině určíme typ chování, se kterým bude pracovat (agresivní, pasivní, manipulativní, asertivní).

Každá skupina si vezme dva čisté flipchartové papíry. Sdělíme skupinám zadání: „Vaším úkolem je sepsat na jeden flipchartový papír výhody a na druhý flipchartový papír nevýhody toho typu chování, který vám byl přidělen. Máte na to 10 minut.“

Každá skupina prezentuje výsledky své práce. Po každé prezentaci následuje krátká diskuse. Diskutují se sporné věci, ostatní skupiny mohou navrhopvat doplnění. Vypracované a doplněné flipcharty věšíme na stěny tak, aby je všichni měli na očích.

Provedeme „zkoušku správnosti“ tak, že si každá skupina připraví krátkou scénku, ve které předvede ten typ chování, ke kterému psala výhody a nevýhody. Po každé scénce proběhne krátká diskuse, zaměřená na výhody a nevýhody příslušného typu chování. Je možné přitom doplňovat inventáře visící na stěnách.

Při závěrečné reflexi diskutujeme se žáky o tom, co je překvapilo, co nového se o sobě dozvěděli, co by jim mohlo být užitečné se naučit.

V závěru požádáme žáky, aby opět použili úmyslně alespoň 3x v nastávajícím období asertivní postup podle pracovního listu (B5 - můžeme rozdat každému žákovi pracovní list na formátu A4).

Zdroj

o.s. Projekt Odyssea

C1 Uplatňujeme oprávněný požadavek

Čas

30 až 40 minut

Cíle

Žáci se naučí uplatňovat oprávněné požadavky.

Věk

Od 11 let

Pomůcky

Pracovní listy C2, C2a, čisté papíry A4, tužky.

Postup

Každý žák dostane dva pracovní listy C2, C2a – jeden s komentářem v oddílech A až C, jeden bez komentáře v oddílech A až C.

Vyzveme žáky, aby si představili nějakou konkrétní situaci, kdy jim někdo odmítal nebo by mohl odmítat splnění jejich oprávněného požadavku. O co šlo nebo jde, napíše do oddílu A v pracovním listu bez komentáře (pracovní list s komentáři slouží jako tahák). Do oddílu C si napíše jasnou formulaci (deklaraci) svého oprávněného požadavku a co by považovali za přijatelný kompromis, kdyby partner pořád odmítal splnění. Poskytneme jim na to cca 5 až 7 minut.

Žáci vytvoří dvojice a začne se s cvičením. Jeden z dvojice uplatňuje svůj připravený požadavek, druhý z dvojice se snaží o to, aby první od svého požadavku ustoupil. Pak si vymění role. Ostatní žáci jsou v roli pozorovatelů a po každé miniscénce mohou diskutovat o předvedeném chování. Tímto způsobem si každý žák vyzkouší roli toho, kdo oprávněný požadavek uplatňuje, a roli toho, kdo splnění oprávněného požadavku odmítá.

V závěrečné reflexi diskutujeme se žáky o tom, jak se cítili v roli toho, kdo odmítá splnění oprávněného požadavku, jak se cítili v roli toho, kdo uplatňoval oprávněný požadavek, co je při cvičení překvapilo, co jim činilo problémy, co by s tím šlo dělat, jak by jim tato dovednost mohla být užitečná.

Zdroj

o.s. Projekt Odyssea

C2 Uplatňujeme oprávněný požadavek – pracovní list

Problémová situace <i>Někdo odmítá splnit můj oprávněný požadavek.</i>	A
CO CHCI <i>Mám právo dostat, co mi patří? ANO! Když budu uplatňovat toto právo, ohrozím tím nějaké právo toho druhého? NE, pokud to udělám slušně. Pak CHCI UPLATNIT SVŮJ OPRÁVNĚNÝ NÁROK.</i>	B
CO MUSÍM <i>JASNĚ DEKLAROVAT SVŮJ POŽADAVEK BÝT VYTRVALÝ(Á) – POKAŽENÁ GRAMODESKA PÁTRAT PO PŘIJATELNÉM KOMPROMISU</i>	C

C2a Uplatňujeme oprávněný požadavek – pracovní list

Problémová situace **A**

CO CHCI **B**

CO MUSÍM **C**

D1 Odmítáme

Čas

30 až 40 minut

Cíle

Žáci se naučí kultivovaně odmítat žádosti o laskavost.

Věk

Od 11 let

Pomůcky

Pracovní listy D2, C2a, čisté papíry A4, tužky.

Postup

Každý žák dostane dva pracovní listy D2, C2a – jeden je s komentářem v oddílech A až C, jeden je bez komentáře v oddílech A až C.

Vyzveme žáky, aby si představili nějakou konkrétní situaci, kdy je někdo požádal nebo by mohl požádat o laskavost. O co šlo nebo jde, napíší do oddílu A v pracovním listu bez komentáře C2a (pracovní list s komentáři D2 slouží jako tahák). Do oddílu C si napíší jasnou formulaci (deklaraci) svého odmítnutí této žádosti o laskavost a co by považovali za náhradní řešení situace. Poskytneme jim na to cca 5 až 7 minut.

Žáci vytvoří dvojice a začne se s cvičením. Jeden z dvojice požádá druhého o splnění nějaké žádosti o laskavost, druhý z dvojice tuto žádost odmítá. Pak si vymění role. Ostatní žáci jsou v roli pozorovatelů a po každé miniscénce mohou diskutovat o předvedenému chování. Tímto způsobem si každý žák vyzkouší roli toho, kdo žádá o laskavost, i roli toho, kdo splnění žádosti o laskavost odmítá.

V závěrečné reflexi diskutujeme se žáky o tom, jak se cítili v roli toho, kdo odmítá splnění žádosti o laskavost, jak se cítili v roli toho, kdo uplatňoval žádost o laskavost, co je při cvičení překvapilo, co jim činilo problémy, co by s tím šlo dělat, jak by jim tato dovednost mohla být užitečná.

Zdroj

o.s. Projekt Odyssea

D2 Odmítáme – pracovní list

Problémová situace <i>Někdo chce, abych vyhověl jeho žádosti o laskavost.</i>	A
CO CHCI <i>Mám právo to odmítnout? ANO</i> <i>Když odmítnu, ohrozím tím nějaké právo toho druhého? NE,</i> <i>pokud to udělám slušně.</i> <i>Pak</i> CHCI ODMÍTNOUT ŽÁDOST O LASKAVOST	B
CO MUSÍM JASNĚ DEKLAROVAT SVOJE ODMÍTNUTÍ NAVRHNOUT NÁHRADNÍ ŘEŠENÍ	C

E1 Reálná kritika

Čas

30 až 40 minut

Cíle

Žáci se naučí kultivovaně zvládat reálnou kritiku.

Věk

Od 11 let

Pomůcky

Pracovní listy E2, C2a, čisté papíry A4, tužky.

Postup

Každý žák dostane dva pracovní listy E2, C2a – jeden je s komentářem v oddílech A až C, jeden je bez komentáře v oddílech A až C.

Vyzveme žáky, aby si představili nějakou konkrétní situaci, kdy je někdo reálně kritizoval. O co šlo nebo jde, napíše do oddílu A v pracovním listu bez komentáře C2a (pracovní list s komentáři E2 slouží jako tahák). Do oddílu C si napíše jasnou formulaci (deklaraci) přiznání svého pochybení a co by považovali za řešení důsledků vzniklých svým pochybením. Poskytneme jim na to cca 5 až 7 minut.

Žáci vytvoří dvojice a začne se s cvičením. Jeden z dvojice reálně kritizuje druhého, druhý z dvojice tuto kritiku zvládá. Pak si vymění role. Ostatní žáci jsou v roli pozorovatelů a po každé miniscénce mohou diskutovat o předvedeném chování. Tímto způsobem si každý žák vyzkouší roli toho, kdo reálně kritizuje, a roli toho, kdo reálnou kritiku zvládá.

V závěrečné reflexi diskutujeme se žáky o tom, jak se cítili v roli toho, kdo reálně kritizoval, jak se cítili v roli toho, kdo zvládal kritiku, co je při cvičení překvapilo, co jim činilo problémy, co by s tím šlo dělat, jak by jim tato dovednost mohla být užitečná.

Zdroj

o.s. Projekt Odyssea

E2 Reálná kritika – pracovní list

Problémová situace <i>Někdo mě reálně konkrétně kritizuje.</i>	A
CO CHCI <i>Mám právo to odmítnout? ANO. Když to odmítnu, ohrozím tím nějaké právo toho druhého? ANO, právo uplatňovat oprávněné požadavky. Pak CHCI ZVLÁDNOUT REÁLNOU KRITIKU</i>	B
CO MUSÍM <i>OTEVŘENĚ PŘIZNAT SVÉ POCHYBENÍ</i> <i>NAVRHNOUT ŘEŠENÍ DŮSLEDKŮ, KTERÉ VZNIKLY MÝM POCHYBENÍM</i>	C

E3 Nekonkrétní kritika

Čas

30 až 40 minut

Cíle

Žáci se naučí kultivovaně zvládat reálnou kritiku nekonkrétní.

Věk

Od 11 let

Pomůcky

Pracovní listy E4, C2a, čisté papíry A4, tužky.

Postup

Každý žák dostane dva pracovní listy E4, C2a – jeden je s komentářem v oddílech A až C, jeden je bez komentáře v oddílech A až C.

Vyzveme žáky, aby si představili nějakou konkrétní situaci, kdy je někdo reálně kritizoval, ale kritika byla nekonkrétní. O co šlo nebo jde, napíší do oddílu A v pracovním listu bez komentáře C2a (pracovní list s komentáři E4 slouží jako tahák). Do oddílu C si napíší jasnou formulaci negativního dotazování. Poskytneme jim na to cca 5 až 7 minut.

Žáci vytvoří dvojice a začne se s cvičením. Jeden z dvojice reálně, ovšem nekonkrétně kritizuje druhého, druhý z dvojice tuto kritiku zvládá. Pak si vymění role. Ostatní žáci jsou v roli pozorovatelů a po každé miniscénce mohou diskutovat o předvedeném chování. Tímto způsobem si každý žák vyzkouší roli toho, kdo reálně kritizuje, a roli toho, kdo reálnou, nekonkrétní kritiku zvládá.

V závěrečné reflexi diskutujeme se žáky o tom, jak se cítili v roli toho, kdo reálně kritizoval, jak se cítili v roli toho, kdo zvládal kritiku, co je při cvičení překvapilo, co jim činilo problémy, co by s tím šlo dělat, jak by jim tato dovednost mohla být užitečná.

Zdroj

o.s. Projekt Odyssea

E4 Nekonkrétní kritika – pracovní list

Problémová situace <i>Někdo mě reálně kritizuje, ale kritika je nekonkrétní.</i>	A
CO CHCI <i>Mám právo to odmítnout? ANO. Když to odmítnu, ohrozím tím nějaké právo toho druhého? ANO, osobní právo mít vlastní názor, případně prožívat.</i> <i>Pak</i> CHCI ZVLÁDNOUT REÁLNOU KRITIKU NEKONKRÉTNÍ	B
CO MUSÍM <i>POUŽÍT NEGATIVNÍ DOTAZOVÁNÍ</i> <i>OTEVŘENĚ PŘIZNAT SVÉ POCHYBENÍ</i> <i>NAVRHNOUT ŘEŠENÍ DŮSLEDKŮ, KTERÉ VZNIKLY MÝM POCHYBENÍM</i>	C

E5 Manipulativní kritika

Čas

30 až 40 minut

Cíle

Žáci se naučí kultivovaně zvládat manipulativní kritiku.

Věk

Od 11 let

Pomůcky

Pracovní listy E6, C2a, čisté papíry A4, tužky.

Postup

Každý žák dostane dva pracovní listy E6, C2a – jeden je s komentářem v oddílech A až C, jeden bez komentáře v oddílech A až C.

Vyzveme žáky, aby si představili nějakou konkrétní situaci, kdy je někdo manipulativně kritizoval. O co šlo nebo jde, napíše do oddílu A v pracovním listu bez komentáře C2a (pracovní list s komentáři E6 slouží jako tahák). Do oddílu C si napíše jasnou formulaci otevřených dveří a negativního dotazování. Poskytneme jim na to cca 5 až 7 minut.

Žáci vytvoří dvojice a začne se s cvičením. Jeden z dvojice manipulativně kritizuje druhého, druhý z dvojice tuto kritiku zvládá. Pak si vymění role. Ostatní žáci jsou v roli pozorovatelů a po každé miniscéně mohou diskutovat o předvedenému chování. Tímto způsobem si každý žák vyzkouší roli toho, kdo manipulativně kritizuje, a roli toho, kdo manipulativní kritiku zvládá.

Při závěrečné reflexi diskutujeme se žáky o tom, jak se cítili v roli toho, kdo manipulativně kritizoval, jak se cítili v roli toho, kdo zvládal kritiku, co je při cvičení překvapilo, co jim činilo problémy, co by s tím šlo dělat, jak by jim tato dovednost mohla být užitečná.

Zdroj

o.s. Projekt Odyssea

E6 Manipulativní kritika – pracovní list

Problémová situace <i>Někdo mě manipulativně kritizuje.</i>	A
CO CHCI <i>Mám právo to odmítnout? ANO. Když odmítnu kritiku, ohrozím tím nějaké právo toho druhého? NE, pokud to udělám promyšleně. Pak CHCI ZVLÁDNOUT MANIPULATIVNÍ KRITIKU NEKONKRÉTNÍ</i>	B
CO MUSÍM <i>POUŽÍT OTEVŘENÉ DVEŘE POUŽÍT NEGATIVNÍ DOTAZOVÁNÍ</i>	C

PhDr. Zdenko Matula

**UČÍME SE OTEVŘENĚ UPLATŇOVAT SVÉ NÁZORY,
POTŘEBY A PRÁVA**



© Projekt Odyssea, 2007
www.odyssea.cz

ISBN 978-80-87145-30-2