



Σεμινάριο με θέμα:
«Εκπαίδευση στη Διεκδικητική Συμπεριφορά»

Εισαγωγή

Η εκπαίδευση στη διεκδικητική συμπεριφορά είναι αρκετά δημοφιλής στις ψυχοεκπαιδευτικές ομάδες ενδυνάμωσης και σε προγράμματα προσωπικής ανάπτυξης στην εφαρμοσμένη ψυχολογία. Ιστορικά συνδέεται με το κίνημα για την ισότητα των γυναικών τη δεκαετία του 1970 στις Η.Π.Α. Από τότε έχει εφαρμοστεί είτε μεμονωμένα είτε ενταγμένο σε ένα συνολικό πρόγραμμα στήριξης και ενδυνάμωσης ατόμων, ομάδων και οργανισμών με στόχο: την **προάσπιση** των ατομικών ή συλλογικών δικαιωμάτων, την **ειρηνική επίλυση** συγκρούσεων, την **επίτευξη** ατομικών ή ομαδικών στόχων, τη βελτίωση της ηγεσίας, την **πρόληψη διακρίσεων** και την καλλιέργεια **επικοινωνιακών δεξιοτήτων**.



Διεκδικητικότητα είναι η ικανότητα του ατόμου να εκφράζει **ειλικρινά** τη γνώμη του, τα συναισθήματα και τα δικαιώματά του **χωρίς φόβο ή άγχος**, ενώ ταυτόχρονα χρησιμοποιεί εκείνο τον τρόπο, που **δεν παραβιάζει** τα δικαιώματα των άλλων. Τα διεκδικητικά άτομα έχουν υψηλή αυτοπεποίθηση και σέβονται τη διαφορετικότητα. Υπηρετούν με τη στάση τους αξίες όπως η **δικαιοσύνη** ή η **ισότητα**. Κατά μια έννοια η διεκδικητικότητα είναι μεταδοτική, αφού το διεκδικητικό άτομο επιτρέπει στους συνομιλητές του να εκφράσουν την άποψή τους, ενώ παράλληλα υπενθυμίζει και τα όρια, όταν αυτά καταπατούνται. Ο **αυτοέλεγχος** και η **ρύθμιση των συναισθημάτων** είναι απαραίτητα στη διεκδικητική συμπεριφορά, αφού είναι αυτά, που συγκρατούν το άτομο σε μια θέση ισορροπίας ανάμεσα στην παθητικότητα και την επιθετικότητα.

Από τη μία, τα **παθητικά άτομα** έχουν μια ηττοπαθή στάση στην επικοινωνία, που επιτρέπει στους άλλους να προβάλλουν τις δικές τους επιθυμίες, απόψεις και αποφάσεις, συχνά εις βάρος των συνομιλητών τους. Τα παθητικά άτομα φαίνονται πιο **υποχωρητικά** σε μια αντιπαράθεση είτε γιατί δε διαθέτουν **στρατηγικές διαχείρισης συγκρούσεων**, είτε γιατί η επιθυμία τους **να ικανοποιήσουν τους άλλους** υπερκαλύπτει τις δικές τους ανάγκες και επιθυμίες. Η **χαμηλή αυτοπεποίθηση** συνδέεται με την παθητική αντίδραση, καθώς τα άτομα θεωρούν ότι δεν είναι ικανά ή αρκετά δυνατά να προβάλλουν αντίσταση.

Στον αντίποδα βρίσκονται τα **επιθετικά άτομα**, που έχουν συνηθίσει να **επιβάλλονται**, συχνά αδιαφορώντας για τις συνέπειες και τα συναισθήματα των άλλων. Δυσκολεύονται να κατανοήσουν την οπτική των άλλων και να έρθουν σε συμφωνία, αν αυτή δεν ικανοποιεί απόλυτα τη δική τους θέση. Στο διάλογο **περιχαράκωνονται** και υπερασπίζονται τη δική τους οπτική, χωρίς να μετακινηθούν. Συνήθως η επιθετική συμπεριφορά χαρακτηρίζεται από λεκτική ή ψυχολογική βία με σκοπό να εγείρει στην άλλη πλευρά είτε το **θυμό** και να αντιδράσει αμυντικά, είτε το **φόβο** και να υποταχθεί.

Σε αντίθεση με την παθητική και επιθετική συμπεριφορά, η διεκδικητική συμπεριφορά συνδέεται με μεγαλύτερη ικανοποίηση στην προσωπική ζωή και επιτυχία στον επαγγελματικό τομέα. Πιστεύοντας στην αξία της διεκδικητικότητας ως ασπίδα προστασίας σε συγκρούσεις και ως **μέσο οριοθέτησης** τη συστήνουμε σε αυτούς, που επιθυμούν να καλλιεργήσουν αυτή την κοινωνική δεξιότητα.

Στο σεμινάριο αυτό θα ασχοληθούμε με α) τους τύπους επίλυσης συγκρούσεων, που επιλέγουμε, β) παραδείγματα διεκδικητικών συμπεριφορών, γ) εμπόδια στη διεκδίκηση, δ) τον τρόπο αλλαγής μη διεκδικητικών προτύπων μέσα από ασκήσεις ενίσχυσης διεκδικητικότητας.

Ορισμός

Διεκδικητικότητα είναι η ικανότητα του ατόμου να εκφράζει **ειλικρινά** τη γνώμη του, τα συναισθήματα και τα δικαιώματά του **χωρίς φόβο ή άγχος**, ενώ ταυτόχρονα **χρησιμοποιεί εκείνο τον τρόπο, που δεν παραβιάζει τα δικαιώματα των άλλων**.

Τα διεκδικητικά άτομα έχουν υψηλή αυτοπεποίθηση και σέβονται τη διαφορετικότητα.

Υπηρετούν με τη στάση τους αξίες όπως η δικαιοσύνη ή η ισότητα. Κατά μια έννοια η διεκδικητικότητα είναι μεταδοτική, αφού το διεκδικητικό άτομο επιτρέπει στους συνομιλητές του να εκφράσουν την άποψή τους, ενώ παράλληλα υπενθυμίζει και τα όρια, όταν αυτά καταπατούνται. Ο αυτοέλεγχος και η ρύθμιση των συναισθημάτων είναι απαραίτητα στη διεκδικητική συμπεριφορά, αφού είναι αυτά, που συγκρατούν το άτομο σε μια θέση ισορροπίας ανάμεσα στην παθητικότητα και την επιθετικότητα. Η αύξηση του ελέγχου στη ζωή είναι ανάλογη της αυτοπεποίθησης.





Το προφίλ ενός διεκδικητικού ατόμου:

- Προστατεύει τον εαυτό του και υπερασπίζεται τους άλλους
- Παίρνει αποφάσεις και κάνει επιλογές, που το αφορούν
- Ζητά βοήθεια
- Εξωτερικεύει με πολλούς τρόπους τα συναισθήματά του
- Δε νιώθει άγχος ή ενοχή, όταν εκφράζεται ακόμα και αν οι άλλοι διαφωνούν μαζί του
- Δεν καταπατά τα δικαιώματα των άλλων
- Βάζει όρια
- Είναι υπεύθυνο για τις πράξεις του και δεν επιρρίπτει ευθύνες σε άλλους
- Ζητάει διευκρινίσεις και πληροφορίες
- Είναι αυθόρμητο και ευθύ στις επαφές του
- Ακούει προσεκτικά αυτό, που λέει ο άλλος και απαντάει με σχετικά επιχειρήματα

Η μη λεκτική επικοινωνία στη διεκδικητική συμπεριφορά εκφράζεται με:

- Καθαρή φωνή σε κανονικό ρυθμό και μέτρια ένταση
- Σταθερό βλέμμα
- Σώμα σε ευθεία στάση και κοιτάζοντας προς το συνομιλητή
- Μύες χαλαρούς
- Ήρεμες κινήσεις χεριών

Η εκπαίδευση στη διεκδικητικότητα επικεντρώνεται στα εξής πεδία:

- Αναγνώριση μη διεκδικητικών προτύπων
- Αναγνώριση και διεκδίκηση προσωπικών δικαιωμάτων
- Τεχνικές επίλυσης διαπροσωπικών συγκρούσεων
- Βελτίωση επικοινωνιακών δεξιοτήτων
- Βιωματικές ασκήσεις αυτογνωσίας και επίδειξης διεκδικητικής συμπεριφοράς
- Εφαρμογή στην πράξη και ανατροφοδότηση
- Αναθεώρηση μη λειτουργικών προτύπων

Στόχος της εκπαίδευσης αυτής είναι να εμπλέξει τους εκπαιδευόμενους σε μια διαδικασία αυτογνωσίας, όπου θα αναγνωρίσουν τα εμπόδια, που βάζουν οι ίδιοι ή δέχονται από τους άλλους στην επικοινωνία τους και τα οποία τους απομακρύνουν από μια διεκδικητική συμπεριφορά. Διδάσκει τα άτομα να επικεντρώνονται στις δικές τους ανάγκες και συναισθήματα, πριν τα εκφράσουν σε άλλους. Επίσης, τα διδάσκει να τα εκφράζουν με τρόπο, που να δείχνουν σεβασμό στις ανάγκες και στα συναισθήματα των άλλων.

Εσείς πόσο διεκδικητικοί είστε;

Σημειώστε δίπλα σε κάθε φράση ΝΑΙ ή ΟΧΙ ανάλογα με το αν σας εκφράζει το περιεχόμενο της κάθε πρότασης:

- Υποχωρείτε συχνά, όταν έχετε μια διαφωνία με την οικογένειά σας;
- Συνήθως υπερασπίζεστε την άποψή σας σε μια παρέα, ακόμα και αν είναι διαφορετική από των άλλων;
- Όταν κάποιος μέλος της οικογένειάς σας σας ζητήσει μια εξυπηρέτηση, που σας βγάζει από το πρόγραμμά σας, είστε πρόθυμος να το εξυπηρετήσετε;
- Δυσκολεύεστε να αρνηθείτε προτάσεις για διασκέδαση, όταν εσείς δεν έχετε επιθυμία να ακολουθήσετε;
- Εγκαταλείπετε συχνά συζητήσεις, που σας θυμώνουν;
- Μένετε σιωπηλοί, όταν συζητείτε κάτι, που σας αφορά, στο σπίτι ή στη δουλειά;
- Φοβάστε ότι, αν εκφράσετε το θυμό σας, αυτός μπορεί να πάρει ανεξέλεγκτες προεκτάσεις;
- Αναλαμβάνετε συχνά να διεκπεραιώσετε υποθέσεις και ευθύνες, που δεν είναι της αρμοδιότητάς σας
- Διστάζετε να ζητήσετε βοήθεια ή διευκρινίσεις από άλλους;



Οφέλη της καλλιέργειας της διεκδικητικής συμπεριφοράς:

- Σε ακαδημαϊκά επιτεύγματα (αυτοπεποίθηση)
- Στις σχέσεις (ισότιμες, ειρηνικές, δεν πέφτουν θύματα εκφοβισμού, σταθερές και μακροχρόνιες)
- Στη συντροφικότητα (μεγαλύτερη ικανοποίηση από τη σχέση)
- Σε εργασιακό περιβάλλον (ξεκάθαρα όρια, προοπτικές ανέλιξης, καλύτερες και πιο αποδοτικές συνεργασίες)





Ανάμεσα σε δύο άκρα

Παρόλο που η διεκδικητική συμπεριφορά είναι αυτή, που επιφέρει καλύτερα αποτελέσματα και επιλύει ειρηνικά μια σύγκρουση, χωρίς να «τραυματίζει» τις σχέσεις ή την αυτοπεποίθησή μας, πολύ συχνά τα άτομα επιλέγουν δυο συμπεριφορές, που είναι στα δύο άκρα μιας νοητής γραμμής (παθητικότητα – επιθετικότητα).

Από τη μία, τα **παθητικά άτομα** έχουν μια ηττοπαθή στάση στην επικοινωνία,

που επιτρέπει στους άλλους να προβάλλουν τις δικές τους επιθυμίες, απόψεις και αποφάσεις. Τα παθητικά άτομα φαίνονται πιο **υποχωρητικά** σε μια αντιπαράθεση, είτε γιατί δε διαθέτουν **στρατηγικές διαχείρισης συγκρούσεων**, είτε γιατί η επιθυμία τους **να ικανοποιήσουν τους άλλους** υπερκαλύπτει τις δικές τους ανάγκες και επιθυμίες. Η **χαμηλή αυτοπεποίθηση** συνδέεται με την παθητική αντίδραση, καθώς τα άτομα θεωρούν ότι δεν είναι ικανά ή αρκετά δυνατά να προβάλλουν αντίσταση. Υποτάσσεται και χάνει την ευκαιρία να βγει κερδισμένο από μια σύγκρουση.



Passive



Assertive



Aggressive

Το προφίλ ενός παθητικού ατόμου:

- Αποφεύγει τη σύγκρουση
- Νιώθει άγχος για τις κοινωνικές του δεξιότητες
- Φοβάται να εκδηλώσει τα συναισθήματά του
- Αποφεύγει το βλέμμα
- Η φωνή και η στάση σώματος δηλώνουν υποταγή
- Θυματοποιείται εύκολα
- Κρατά μια απολογητική στάση
- Ασκεί υπερβολική αυτοκριτική
- Είναι ικανοποιημένο με μια λύση «χάνω – κερδίζεις»



Στον αντίποδα, βρίσκονται τα **επιθετικά άτομα**, που έχουν συνηθίσει να επιβάλλονται, συχνά αδιαφορώντας για τις συνέπειες και τα συναισθήματα των άλλων. Δυσκολεύονται να κατανοήσουν την οπτική των άλλων και να έρθουν σε συμφωνία, αν αυτή δεν ικανοποιεί απόλυτα τη δική τους θέση. Στο διάλογο περιχαράκωνονται και υπερασπίζονται τη δική τους οπτική, χωρίς να μετακινηθούν. Συνήθως η επιθετική συμπεριφορά συνοδεύεται από λεκτική ή ψυχολογική βία με σκοπό να γεμίσει στην άλλη πλευρά είτε το θυμό και να αντιδράσει αμυντικά, είτε το φόβο και να υποταχθεί. Συνεχίζει να ασκεί κριτική στους άλλους, ακόμα και αν έχει λυθεί η σύγκρουση.

Το προφίλ ενός επιθετικού ατόμου:

- Επιδίωξη σύγκρουσης
- Απαιτητικό, αυθόρμητο, ευέξαπτο άτομο
- Επιδιώκει την προσοχή και την αποκλειστικότητα χώρων, προσώπων, παρέας κ.α.
- Επιτίθεται λεκτικά ή και βίαια στους άλλους για να υπερέχει
- Η φωνή και η στάση σώματος δείχνουν επιβολή και ανάγκη για κυριαρχία
- Ασκεί κριτική στους άλλους
- Χρησιμοποιεί «εσύ» μηνύματα
- Είναι ικανοποιημένο μόνο με μια λύση «κερδίζω – χάνεις»
- Κυριαρχεί και σωματικά (έντονη φωνή, σαρκασμός, στάση σώματος «απλωμένη»)
- Εκφράζει κυρίως το θυμό, ενώ αγνοεί τα άλλα συναισθήματα



Τι μας ωθεί σε αυτές τις συμπεριφορές:

- Η ανάγκη για **αποδοχή** από τους άλλους συχνά οδηγεί σε παθητική-υποχωρητική στάση
- Η ανάγκη για **υπεροχή** και εξουσία οδηγεί σε επιθετική-επιβλητική στάση

Τύποι Επίλυσης Συγκρούσεων

Οι τύποι επίλυσης συγκρούσεων, που έχουμε, είναι προσωπικές κατασκευές, που βασίζονται στις εμπειρίες μας και προσαρμόζονται, αλλάζουν ή παραμένουν ανθεκτικές ανάλογα με την αντίδραση του περιβάλλοντος. Άλλες φορές επιβεβαιώνονται, άλλες φορές αναιρούνται από την αντίδραση των άλλων.



Το σημαντικό είναι να τις αναγνωρίσουμε και να διεκδικήσουμε την καλύτερη δυνατή προσαρμογή τους με βάση τις ανάγκες μας και το περιβάλλον, στο οποίο ζούμε.

Κάποιες ερωτήσεις αναγνώρισης των μοτίβων αυτών είναι οι παρακάτω:

- Τι μας έρχεται στο μυαλό, όταν ακούμε τη λέξη σύγκρουση: Αγώνας υπεροχής ή Στρατηγική ή Αποφυγή ή Εποικοδομητική διαδικασία;
- Μας έλκει ή μας απωθεί η ιδέα της σύγκρουσης;
- Τι επιρροή έχει στην υπόλοιπη ζωή μου μια σύγκρουση: Το σκέφτομαι συνέχεια, νιώθω τύψεις και ενοχές, παραμένω «εκτός εαυτού» για ώρα μετά τη σύγκρουση ή επανέρχομαι σχετικά σύντομα μετά από μια σύγκρουση σε ήρεμη κατάσταση.

Οι τύποι επίλυσης συγκρούσεων κατά **Thomas Kilmann (1974)**:

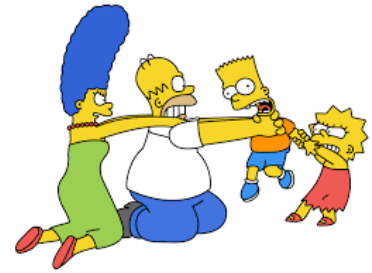
1. Ο **ανταγωνισμός** είναι μέθοδος, που προσανατολίζεται στη δύναμη και χαρακτηρίζεται από αυταρχικότητα και έλλειψη συνεργατικότητας. Όταν κάποιος λειτουργεί με βάση αυτή τη μέθοδο, επιδιώκει την ικανοποίηση των δικών του συμφερόντων σε βάρος του άλλου μέρους, χρησιμοποιώντας οποιοδήποτε μέσο και δύναμη φαίνεται να απαιτείται για να επιτύχει το σκοπό του.
2. Η **διαπραγμάτευση** χαρακτηρίζεται και από αυταρχικότητα και από συνεργατικότητα. Όταν κάποιος διαπραγματεύεται, επιχειρεί να συνεργαστεί με το άλλο μέρος για να βρουν μία λύση, που ικανοποιεί πλήρως τα συμφέροντα και των δύο πλευρών. Περιλαμβάνει την ανάλυση του θέματος για να ταυτοποιηθούν τα συμφέροντα, που υποβόσκουν και στις δυο πλευρές και να βρεθεί μία εναλλακτική λύση, που να τα ικανοποιεί εξίσου. Αυτή η μέθοδος μπορεί να πάρει τη μορφή της διερεύνησης μίας διαφωνίας, ώστε να μάθει κανείς την οπτική του άλλου μέρους.
3. Ο **συμβιβασμός** εντοπίζεται στο ενδιάμεσο έδαφος μεταξύ του ανταγωνισμού και της παραχώρησης, υποχωρώντας περισσότερο από ότι στην πρώτη περίπτωση, αλλά λιγότερο από ότι στη δεύτερη. Παρομοίως, βοηθάει στην αντιμετώπιση ενός θέματος πιο άμεσα σε σχέση με την αποφυγή, αλλά δεν το εξερευνεί σε τόσο βάθος όσο η μέθοδος της διαπραγμάτευσης. Ο συμβιβασμός μπορεί να σημαίνει απαλοιφή των διαφορών, ανταλλαγή παραχωρήσεων, ή υποστήριξη μιας γρήγορης ενδιάμεσης θέσης.
4. Η **αποφυγή** χαρακτηρίζεται τόσο από έλλειψη αυταρχικότητας όσο και από έλλειψη συνεργατικότητας. Όταν κάποιος λειτουργεί μ' αυτή τη μέθοδο, δεν επιδιώκει αμέσως την ικανοποίηση των δικών του συμφερόντων ούτε και των συμφερόντων του άλλου μέρους. Απλά δεν αντιμετωπίζει τη σύγκρουση. Η αποφυγή μπορεί να πάρει τη μορφή της διπλωματικής παράκαμψης ενός προβλήματος, της αναβολής ενός θέματος για μία πιο ευνοϊκή στιγμή, ή απλά την απόσυρση από μια απειλητική κατάσταση.
5. Η **παραχώρηση** χαρακτηρίζεται από έλλειψη αυταρχικότητας και από συνεργατικότητα- το αντίθετο από τον ανταγωνισμό. Όταν κάποιος λειτουργεί μ' αυτή τη μέθοδο, παραμελεί τα δικά του συμφέροντα προκειμένου να ικανοποιήσει τα συμφέροντα της άλλης πλευράς. Υπάρχει ένα στοιχείο αυτοθυσίας σ' αυτή την μέθοδο. Η παραχώρηση μπορεί να πάρει τη μορφή της ανιδιοτελούς γενναιοδωρίας ή φιλανθρωπίας, της υπακοής στις εντολές του άλλου ατόμου, όταν κάποιος δεν το επιθυμεί ή της προτεραιότητας στην οπτική της άλλης πλευράς.

Οι τύποι επίλυσης συγκρούσεων κατά Kurdek (1994):

- Η **εμπλοκή στη σύγκρουση** (conflict engagement), χαρακτηρίζεται από μη εποικοδομητικές συμπεριφορές όπως είναι η λεκτική επίθεση, η αμυντική στάση, η έλλειψη αυτοελέγχου και ο θυμός.
- Η **συμμόρφωση** (compliance), χαρακτηρίζεται από υιοθέτηση της οπτικής του άλλου, άκριτα, δίχως την έκφραση της δικής του οπτικής.
- Η **απόσυρση** (withdrawal), περιλαμβάνει την αποφυγή του προβλήματος, αποφυγή της συζήτησης και τη διατήρηση απόστασης μεταξύ των συνομιλητών.
- Η **θετική επίλυση του προβλήματος** (positive problem solving), περιλαμβάνει την κατανόηση της οπτικής του άλλου, τη διαπραγμάτευση και τη χρήση εποικοδομητικών επιχειρημάτων, με στόχο να λειτουργήσει ο συμβιβασμός. Στην ουσία αυτός ο τύπος αντιπροσωπεύει τη διεκδικητική συμπεριφορά.

Γιατί χρειάζεται να υιοθετήσουμε μια θετική επίλυση συγκρούσεων:

- Οι έρευνες δείχνουν ότι οι έφηβοι που λύνουν επιτυχώς τις συγκρούσεις με την οικογένεια τους, τείνουν να έχουν αποτελεσματικούς τρόπους επίλυσης των διαφωνιών τους με τους συνομηλίκους και τους ερωτικούς συντρόφους.





- Η εποικοδομητική επίλυση των συγκρούσεων στην εφηβεία συνδέεται με θετικές συνέπειες όπως, υψηλές σχολικές επιδόσεις, υψηλή αυτο-εκτίμηση, και χαμηλά επίπεδα κατάθλιψης και επιθετικότητας.
- Επιπλέον, η αποτελεσματική και θετική επίλυση των συγκρούσεων σχετίζεται με ζεστές, χαμηλής συχνότητας συγκρούσεων σχέσεις, με υψηλά επίπεδα ενσυναίσθησης.

Προς την αλλαγή μη διεκδικητικών προτύπων



Το πρώτο βήμα για την αλλαγή μη διεκδικητικών προτύπων αλληλεπίδρασης, είναι να κατανοήσει κανείς το υπάρχον μοτίβο αλληλεπίδρασης και τις αδυναμίες του.

Έπειτα θα πρέπει να αναγνωρίσει τα πιθανά εμπόδια προς την αλλαγή. Τα εμπόδια αυτά μπορεί να είναι εσωτερικά ή εξωτερικά. Για παράδειγμα εσωτερικά εμπόδια μπορεί να αφορούν ιδεολογικές κατασκευές για το τι σημαίνει να διεκδικείς, φόβους, που σχετίζονται με το άγχος αποδοχής από τους άλλους εξαιτίας της αλλαγής, ή άλλες αλλαγές, που ανακινεί αυτή η διαδικασία σε προσωπικές πεποιθήσεις και αξίες κ.α. Στα εξωτερικά εμπόδια μπορεί

να περιλαμβάνονται κανόνες συμπεριφοράς και αξίες, που συνδέονται με το φύλο, την κοινωνική θέση, την κουλτούρα και τον πολιτισμό στη συγκεκριμένη χρονική στιγμή. Η αυτογνωσία και ο αυτοέλεγχος μπορεί να βοηθήσει στην αναγνώριση αυτών των εμποδίων.

Στη συνέχεια το άτομο θα πρέπει να δοκιμάσει διεκδικητικές συμπεριφορές με απλή καθημερινή **εξάσκηση** των δεξιοτήτων, που σχετίζονται με τη διεκδικητικότητα. Το στάδιο της εξάσκησης χρειάζεται χρόνο και υπομονή από αυτόν, που θα επιχειρήσει την αλλαγή, καθώς τα προηγούμενα καλά στερεωμένα μοτίβα επικοινωνίας θα έχουν πάντα την τάση να υπερκαλύπτουν τη νέα αντίδραση. Θα πρέπει έπειτα να τις αξιολογήσει, να εισπράξει ανατροφοδότηση και από τους άλλους και στο τέλος να υιοθετήσει το νέο διεκδικητικό στυλ, που του ταιριάζει και που είναι σύμφωνο με τις ανάγκες του.

Παραδείγματα διεκδικητικών προτύπων συμπεριφοράς

Αφορμές για εξάσκηση στη διεκδικητικότητα θα ήταν οι παρακάτω συμπεριφορές:

- Πείτε τη γνώμη σας δυνατά σε μια παρέα
- Συστηθείτε σε κάποιους αγνώστους
- Επιμείνετε σ' αυτό που λέτε, αν κάποιος προσπαθήσει να σας διακόψει
- Κάντε μια λίστα με τα δικαιώματά σας στην εργασία ή στο σπίτι
- Αναρωτηθείτε πριν πείτε ΝΑΙ σε κάτι, που δεν είστε βέβαιοι ότι το θέλετε

Ένας **διεκδικητικός τρόπος επίλυσης σύγκρουσης** όπου και τα δύο μέρη βγαίνουν κερδισμένα είναι αυτός, που περιγράφεται παρακάτω και ονομάζεται η **«Μέθοδος της Μη-Ήττας»**.

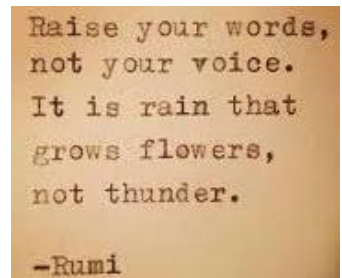
Πριν ξεκινήσετε σκεφτείτε ότι είστε στην ίδια πλευρά, στόχος είναι η καλύτερη επικοινωνία και η καλύτερη σχέση.

1. Αναγνωρίστε και προσδιορίστε το **πρόβλημα**
2. **Αναγνώριση** των συναισθημάτων του άλλου - «Καταλαβαίνω ότι είσαι θυμωμένος...»
3. Έκφραση **διαφωνίας** ως διαφορετικής στάσης - «Συμφωνούμε ότι διαφωνούμε!»
4. Αναγνωρίστε τις **απειλούμενες αξίες**, ανάγκες, επιθυμίες
5. Αναζητήστε από κοινού **εναλλακτικές λύσεις**
6. Συμφωνείστε σε μια λύση ικανοποιητική για όλους, που να ικανοποιεί και τις δύο πλευρές, χωρίς να θυσιάζει τις σημαντικές αξίες
7. Εφαρμογή – αξιολόγηση – αναθεώρηση της προτεινόμενης λύσης

Μοιραστείτε τα συναισθήματά σας για την εξεύρεση κοινής λύσης και βεβαιώστε το άλλο άτομο για το σεβασμό και την εκτίμηση που τρέφετε ανεξαρτήτως αποτελέσματος της σύγκρουσης.

Χρησιμοποιείστε διεκδικητικές φράσεις στο λεξιλόγιό σας:

- «Όταν κάνεις αυτό .. εγώ νιώθω.. Για αυτό θα ήθελα .. την επόμενη φορά..»
- «Είναι δικαίωμά μου να ζητήσω...»
- «Ήταν η δική μου σειρά...»
- «Μπορείτε να μου εξηγήσετε ποιος τρόπος θα ήταν ο πιο κατάλληλος γι' αυτή την εργασία»
- «Ευχαριστώ, αλλά δε μ' αρέσει αυτό το φαγητό ή δε θα ήθελα τώρα κάτι»
- «Θα ήθελες να επαναλάβουμε εκείνο τον ωραίο περίπατο; Μου άρεσε πολύ!»





Ασκήσεις Διεκδικητικότητας

Η έκφραση θετικών συναισθημάτων



1. Γνωρίζετε ποιά πράγματα ή πρόσωπα σας δημιουργούν θετικά συναισθήματα; Αν Ναι, το εκφράζετε με κάποιο τρόπο;
2. Τι κάνετε όταν δέχεστε φιλοφρονήσεις για την εμφάνιση ή τη δουλειά σας;
3. Πόσο συχνά επισημαίνετε στους άλλους κάτι θετικό;
4. Αναγνωρίζετε 3 επιτεύγματα, για τα οποία να νιώθετε περήφανος/η;

Η έκφραση αρνητικών συναισθημάτων

1. Γνωρίζετε ποια πράγματα ή πρόσωπα σας δημιουργούν αρνητικά συναισθήματα; Αν Ναι, το εκφράζετε με κάποιο τρόπο;
2. Τι κάνετε, όταν κάποιος σας θυμώνει/ σας στενοχωρεί/ σας πληγώνει/ σας φοβίζει/ σας δημιουργεί τύψεις ;
3. Πώς αντιμετωπίζετε το θυμό ή τη λύπη των άλλων για εσάς;



Οριοθέτηση της συμπεριφοράς και προστασία προσωπικού χώρου, χρόνου και ενέργειας

1. Αιτήματα άλλων: Πόσο συχνά λέτε «όχι»; Σε τι/ποιούς δυσκολεύεστε να πείτε «όχι»;
2. Πρόγραμμα: Πόσο συχνά αλλάζετε το πρόγραμμά σας για να κάνετε «εξαιρέσεις»;
3. Αναφέρετε 3 ρουτίνες και 3 αξίες, που σας χαρακτηρίζουν. Πώς νιώθετε, όταν κάποιος παραβιάζει αυτές τις ρουτίνες/αξίες;
4. Πώς θα μπορούσατε να τις προστατεύσετε καλύτερα;



Ανάληψη πρωτοβουλίας



1. Ποιά ήταν η τελευταία φορά που πήρατε μια πρωτοβουλία για δράση ή αλλαγή στη ζωή σας; Τι αφορούσε;
2. Συνήθως σας παρακινούν άλλοι ή εσείς παρακινείτε άλλους, όταν πρόκειται για κάποια δράση;
3. Πόσο συχνά κάνετε μια ιδέα/ μια επιθυμία σας πράξη;

Άρθρα – Χρήσιμοι Σύνδεσμοι

Ames, D. (2009). Pushing up to a point: Assertiveness and effectiveness in leadership and interpersonal dynamics. *Research in Organizational Behavior* 29, 111-133. Elsevier

Παπατριανταφύλλου Σ. & Γιαννακοπούλου Λ. (2012). *Εγχειρίδιο Εκπαίδευσης Εκπαιδευτών Γονέων*. Αθήνα : Εκδόσεις Π. Ασημάκης

Gordon T. (2009). *Τα μυστικά του αποτελεσματικού γονέα*. Αθήνα: Εκδόσεις Ερευνητές

Velleman, R. & Aris, S. (2010). *Counselling and helping*. UK: British Psychological Society and Blackwell Publishing, Ltd.

Καλπάκογλου Θ. (1996). *Εκπαίδευση στη διεκδικητική συμπεριφορά*. Στο βιβλίο *Θέματα Γνωστικής και συμπεριφοριστικής θεραπείας*, Τόμος Γ', Επιμ. Γιάννης Μπουλουγούρης, σελ 28-68. *Ελληνικά Γράμματα*.

Α. Παναγιωτίδου (2012). *Τύποι επίλυσης των συγκρούσεων μεταξύ γονέα-εφήβου και η συμβολή των διαστάσεων της λειτουργικότητας της οικογένειας*. Μεταπτυχιακή διπλωματική εργασία. ΑΠΘ : ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ