

**Tabela 3**

*Skutki zachowań uległych, asertywnych, agresywnych.*

<b>ZACHOWANIA WYCOFUJĄCE SIĘ</b>	<b>ZACHOWANIA ASERTYWNE</b>	<b>ZACHOWANIA AGRESYWNE</b>
<b>ZAŁOŻENIA,</b> jakimi kieruje się osoba w danej sytuacji		
<b>INNI</b> „Oni wiedzą lepiej, są ważniejsi, co się będę wygłupiał, lepiej się nie wychylać”	<b>PROBLEM I JEGO ROZWIĄZANIE</b> „Wszyscy jesteśmy równi, każdemu zdarzają się błędy, każdy może powiedzieć coś głupiego. Skupmy się na tym, co możemy zrobić, żeby rozwiązać problem”	<b>JA</b> „Ja jestem najważniejszy, podobnie jak moje oczekiwania/potrzeby; powodem jest moje największe doświadczenie.”
<b>CEL</b> jaki chce osiągnąć osoba w danej sytuacji		
<b>ZAKOŃCZENIE</b> „Niech ta sytuacja już się skończy, nie będę tracił nerwów na rozmowy. Nie to nie.”	<b>KOMPROMIS</b> „Z tego mogę zrezygnować, a z tego nie chcę. Z czego Ty możesz zrezygnować, a z czego nie chcesz?”	<b>ZWYCIĘSTWO</b> „Z niczego nie zrezygnuję! Tylko słabi rezygnują”
<b>SPOSÓB POSTĘPOWANIA</b> osoby w danej sytuacji		
<b>ZAUFIANIE – USTĘPOWANIE</b> „Inni wiedzą lepiej, niech oni zdecydują”	<b>LUDZIE/PROBLEM</b> „Każdy ma unikalną wiedzę i punkt widzenia. Zastanówmy się jak możemy skorzystać z różnych punktów widzenia i wiedzy różnych osób, by rozwiązać problem.”	<b>BRAK ZAUFANIA – ŻĄDANIE USTĘPSTW</b> „Ja wiem najlepiej, inni się mylą”

<b>NEGOCJACJE</b>		
w jaki sposób osoba podchodzi do różnicy interesów		
<p><b>SKŁADANIE OFERT</b></p> <p>„Weź to, czego potrzebujesz; dobrze, nie ma problemu”</p>	<p><b>WSPÓLNY INTERES, MAX KORZYŚCI</b></p> <p>„Ty potrzebujesz tego, ja potrzebuję tamtego. Pomyślmy, co możemy zrobić, by jak najlepiej zaspokoić swoje potrzeby”</p>	<p><b>OKOPYWANIE SIĘ, GROŻBY</b></p> <p>„Nie ustąpię, decyzję już podjąłem. Nie mamy o czym rozmawiać dalej. Pogarszasz sytuację kontynuując temat”</p>
<b>SKUTKI</b>		
jakie są skutki kierowania się poszczególnymi zachowaniami		
<p><b>AKCEPTOWANIE STRAT</b></p> <p>„Oj tam, drobnostka, przecież to nie było dla mnie ważne (a w rzeczywistości było)”</p> <p>Taka postawa prowadzi do nierównego układu – jest silniejszy i jest słabszy. Słabszy narzeka, że go krzywdzą, silniejszy robi się coraz bardziej agresywny.</p>	<p><b>WSZYSCY WYGRANI</b></p> <p>Każdy jest zadowolony – każdy coś zyskał, jest się z kim dzielić radością.</p>	<p><b>JEDNOSTRONNE KORZYŚCI</b></p> <p>Taka osoba w pewnym momencie spostrzega, że jest sama – z nikim nie dzieli radości, nikt z nią się nie cieszy, bo nie ma wspólnych sukcesów.</p>

Źródło: Strona internetowa „Akademia rozwoju osobistego i zawodowego”, <http://akademia.4grow.pl/artykuly/asertywnosc-nie-jest-wskazana>, Mateusz Dąbrowski, „Asertywność nie jest wskazana”, inf. z 08 VI 2013.