



Czy asertywność w biznesie jest ważne?



Asertywność to umiejętność wyrażania własnych uczuć, myśli i potrzeb w sposób otwarty i uczciwy, jednocześnie nie szanując uczuć, myśli i potrzeby innych. Asertywność różni się od agresywności, która polega na narzucaniu swojego zdania innym, oraz od uległości, która polega na rezygnowaniu z własnych praw na rzecz innych.

Asertywność jest niezbędna także w biznesie, ponieważ prowadzi do lepszej komunikacji, buduje zaufanie, wspiera skuteczność w negocjacjach, komunikacji zespołowej, rozwiązywaniu konfliktów oraz budowaniu trwałych i zdrowych relacji zawodowych, a także efektywnego zarządzania zespołem. Jednakże, jak każda cecha, wymaga równowagi i umiejętnego stosowania, aby uniknąć potencjalnych wad, takich jak ryzyko konfliktów czy postrzeganie jako arogancki. Ucząc się asertywności, ważne jest, aby także rozwijać empatię i zdolność słuchania, aby stworzyć harmonijne i produktywne środowisko pracy.



Zastanów się i wybierz
wyrażenia, które opisują
asertywność



1. posiadanie i wyrażanie własnego zdania.
2. atakowanie osób, które mają inne zdanie niż ja

3. bezpośrednio wyrażanie emocji.
4. nienaruszanie praw innych.
5. naruszanie praw innych.



6. zachowania agresywne w obronie swojego zdania
7. brak zachowań agresywnych w obronie swojego zdania.



8. umiejętność wyrażania opinii.
9. krytykowanie zdania innych.
10. odmawianie w sposób nieraniący innych.



11. odmawianie w sposób niemity, raniący.
12. odmawianie mimo nacisków ze strony innych.

13. zgadzanie się, jeśli komuś bardzo na tym bardzo zależy.
14. poddawanie się manipulacji ze strony innych, aby coś zrobić.



Karta pracy 1: "Asertywność w Biznesie i Finansach"



wiczenie 1

Cel: Nauka rozpoznawania asertywnych zachowań w biznesie i finansach

Pytanie 1: Jak asertywnie odmówi współpracownikowi, który prosi Cię o wykonanie dodatkowego zadania, kiedy masz już pełne ręce roboty?

- a) Nie, nie zrobię tego. Nie mam czasu.
- b) Jasne, zrobię to, chociaż nie mam na to czasu.
- c) Rozumiem, że to ważne, ale mam już pełne ręce roboty. Może ktoś inny mógłby to przejść?
- d) To naprawdę nie jest mój problem.

Pytanie 2: Jak najlepiej wyrazi swoje zdanie podczas spotkania, gdy nie zgadzasz się z przedstawionym pomysłem?

- a) To jest najgorszy pomysł, jaki kiedykolwiek słyszałem.
- b) Nie zgadzam się z tym pomysłem i oto dlaczego...
- c) Myślę, że możemy znaleźć lepsze rozwiązanie.
- d) Jeśli wszyscy są za, to ja też się zgadzam.

Pytanie 3: Jak poprosi o podwyżkę w sposób asertywny?

- a) Zasluguję na podwyżkę. Daj mi ją teraz.
- b) Czy moglibyśmy porozmawiać o mojej pensji? W ostatnim roku osiągnęłam wiele sukcesów, które myślę, że uzasadniają podwyżkę.
- c) Inni zarabiają więcej, więc ja też chcę.
- d) Jeśli nie dostanę podwyżki, odejdę.



Karta pracy 2: "Asertywność w Biznesie i Finansach"



Pytanie 4: Jak zareagowa na naciski doradcy finansowego na zaakceptowanie niekorzystnych warunków pożyczki?

- a) Rozumiem, że to jest jedna z dostępnych opcji, ale chciałbym omówić inne możliwości warunki. Proszę o przedstawienie alternatywnych ofert z niższym oprocentowaniem.
- b) Jeśli to jedyna opcja, to zaakceptuję.
- c) Nie wiem, co zrobić, więc podpiszę.
- d) To niesprawiedliwe! Nie zgadzam się z Tobą!

Pytanie 5: Jak poprosić o lepsze warunki pożyczki?

- a) Chcę lepszych warunków, inaczej nie wezmę tej pożyczki.
- b) Czy są dostępne inne opcje z niższym oprocentowaniem i mniejszymi opłatami? Chciałbym wybrać najkorzystniejszą dla mnie ofertę.
- c) Nie obchodzi mnie to, zaakceptuję to, co mi dacie.
- d) Po prostu dajcie mi jakkolwiek pożyczkę, to nie ma znaczenia.

Dopasuj asertywne reakcje do odpowiednich sytuacji.

Sytuacja: Szef prosi Cię o pozostanie po godzinach, kiedy masz już zaplanowane ważne spotkanie rodzinne.

Reakcja: Chciałbym porozmawiać o tym, jak dzielimy się zasługami za naszą pracę. Uważam, że mój wkład nie jest wystarczająco doceniony

Sytuacja: Kolega w pracy często przerywa Ci, gdy mówisz.

Reakcja: Rozumiem, że szukasz najlepszej oferty, ale niestety nie mogę zaoferować dodatkowej zniżki. Mogę jednak zaproponować inną rozwiązanie.

Sytuacja: Kolega z zespołu przypisuje sobie zasługi za Twoją pracę.

Sytuacja: Klient żąda od Ciebie zniżki, której nie możesz mu zaoferować.

Reakcja: Rozumiem, że jest to pilne, ale mam już zaplanowane ważne spotkanie rodzinne. Czy moglibyśmy znaleźć inne rozwiązanie? ”

Reakcja: Proszę, pozwól mi dokończyć. Twoje uwagi są dla mnie ważne, ale chciałbym skończyć, co mam do powiedzenia. ”