رفتار جراتمندانه

اشتراک در شبکه‌های اجتماعی: [1]
آدرس صفحه: http://mava.



[2]

آیا در"نه" گفتن دچار مشکل هستید؟ حتی وقتی واقعا لازم است "نه" بگویید؟
آیا احساس میکنید همه مردم از روی شما راه میروند؟
آیا در کنترل خشم خود خود دچار مشکل هستید؟

آیا در"نه" گفتن دچار مشکل هستید؟ حتی وقتی واقعا لازم است "نه" بگویید؟
آیا احساس میکنید همه مردم از روی شما راه میروند؟
آیا در کنترل خشم خود خود دچار مشکل هستید؟

اگر حتی جواب یکی از سوالات بالا را هم "بله" داده اید، شاید برایتان مفید باشد که رفتار جرأت مندانه را یاد بگیرید.

1. جرأت مندی چیست؟
جرأتمندی توانایی این است که اعتقاد حقیقی، احساسات، دیدگاه ها و حقوق خود را بدون نگرانی و بدون تضییع حقوق دیگران بیان کنید
• جرأتمندی با پرخاشگری متفاوت است و حد وسط میان رفتار قلدرمآبانه و رفتار حقیرانه و از سر ترس است.
• رفتاری است که وابسته به احساس خودکارآمدی است. احساسی که میگوید اگر شما به این روش خاص رفتار کنید، اتفاقی قابل پیش بینی خواهد افتاد.{ یا به عبارتی نتایج رفتارهای شما قابل پیش بینی است.}

• رفتار غیرجرأتمندانه از کجا می آید؟

خیلی از ما یاد گرفته ایم که باید همیشه رضایت دیگران را در نظر داشته باشیم ویا تسلیم خواسته های آنها شویم. یاد گرفته ایم که خیلی خوب نیست که خواسته های خود را مهم تر از خواسته های دیگران بدانیم، یا نباید دردسر و آشوب وتنش درست کنیم، یعنی اگر کسی کاری کرد یا چیزی گفت که ما دوست نداشتیم باید ساکت باشیم و سعی کنیم در آینده از آن آدم دوری کنیم.

2. چرا رفتارجرأتمندانه مهم است؟

اگر رفتار جرأتمندانه را بلد نباشیم، این احساسات را تجربه میکنیم:
• افسردگی depression ، که نتیجه خشمی است که در درون خودمان ریخته ایم، احساس اینکه هیچ کس نمیتواند به ما کم کند، احساس نا امیدی و احساس اینکه نمیتوانید زندگی خودتان را کنترل کنید.

• رنجش resentment . که در واقع خشم نسبت به دیگران است که از من سوء استفاده میکنند.

• نا امیدی frustration . چرا من قربانی هستم و همه از من سوء استفاده می کنند؟

• خشم / خشونت. اگر نتوانیم از راه مناسب عصبانیت خود را ابراز کنیم، این عصبانیت جمع شده و ناگهان منفجر میشود.

• نگرانی که باعث انزوا میشود. اگر شما از افراد و موقعیتهایی که باعث بوجود احساس بد در شما میشوند دوری کنید، کم کم از فعالیتهای لذت بخش، از موقعیت های کاری، روابط خوب و بسیاری چیزهای خوب دیگر محروم خواهید شد.

• روابط ضعیف در همه عرصه ها. کسانی که رفتار جرأتمندانه ندارند معمولا نمیتوانند احساسات خودشان را چه خوب و چه بد بروز دهند. این یک جنایت در حق یک رابطه است و به مرگ رابطه منجر میشود که دو طرف نتوانند به هم بگویند چه چیزهایی را میخواهند، چه احتیاجاتی دارند و اثر رفتار طرف مقابل روی آنها چیست. هیچ کس ذهن خوانی بلد نیست. این روحیه دوستی ها و روابط کاری را هم خراب میکند.
• ناليدن های جسمی. سردرد، فشار خون بالا، زخم معده. همه میدانیم که استرس با بدن ما چه میکند. اگر رفتار جرأتمندانه به یک عادت تبدیل شود باعث کاهش استرس خواهد شد.
• مشکل در فرزندداری. بچه ها از وقتی به دنیا می آیند خوب میدانند که چگونه محدودیت هایی برای آنها گذاشته میشود و میزان جدیت این محدودیت ها را بسنجند. اگر والدین جرأتمند و قاطع نباشند، کودکان به راحتی به آنها سوار میشوند.

نکته ای در مورد جرأتمندی انتخابی

بسیاری به این نتیجه میرسند که نشان دادن رفتار جرأتمندانه در بعضی موقعیت ها راحت تر از موقعیت های دیگر است. این کاملا حس درستی است. تعیین مرزبندی با یک آدم غریبه خیلی راحت تر است تا با کسی که او را دوست دارید و اگر احساسات واقعی شما را بشنود ناراحت میشود. اما واقعیت این است که هر چه یک رابطه برای شما مهمتر باشد، داشتن رفتار جرأتمندانه در آن رابطه برای شما حیاتی تر است. رفتار جرأتمندانه باعث میشود که دیگران به شما احترام بیشتری بگذارند و شما را به عنوان کسی که به آنها احترام میگذارد خواهند دید، شخصی ارزشمند و شایسته عشق ورزیدن.

آیا رفتار جرأتمندی همیشه بهترین راه و روش است؟

قبل از اینکه بخواهید رفتار جرأتمندانه از خودتان نشان دهید، باید ببینید آیا میتوانید با پیامدهای رفتار جرأتمندانه زندگی کنید یا نه ؟

هرچند که رفتار جرأتمندانه در اکثر موارد نتایج مثبتی به همراه دارد، اما بعضی از مردم ممکن است نسبت به آن واکنش منفی نشان دهند. برای مثال اگر رئیس شما آدم نامعقول و زورگویی است و معروف به این است که با هر کس که روی حرفش حرف بزند و یا در مورد کارهایش سؤال کند پرخاشگرانه برخورد میکند، حتی اگر آن اعتراض خیلی محترمانه، جرأتمندانه و آرام باشد، اعتراض شما و رفتار جرأتمندانه شما ممکن است به اخراج شما منجر شود. در این شرایط ممکن است شما تصمیم بگیرید که رفتار جرأتمندانه نداشته باشید و از روشهای دیگر برای کاهش استرس استفاده کنید.
طراحی و تنظیم صحنه: اگر تصمیم به تغییر رفتار خود به یک رفتار جرأتمندانه دارید، باید به خاطر داشته باشید که طرف مقابل عادت کرده است که شما همیشه به یک شیوه خاص واکنش نشان دهید. این شخص وقتی رفتار متفاوتی از شما ببیند ممکن است کاملا گیج شود. چرا به طرف مقابل نگوییم که چه قصدی داریم؟ میتوانیم یک موقعیت خوب که هر دو در صلح و صفا هستیم را انتخاب کنیم و مثلا بگوییم: " میخواهم یک چیزی را به تو بگویم و دلم میخواهد قبل ازاینکه نظرت را بگویی حرفهایم را کامل گوش کنی. من اخیرا متوجه شدم که بعد از اینکه با هم روی این پروژه کار کرده ایم، من بعد از آن دچار کلافگی و ناامیدی هستم و احساس پایمال شدن دارم. بیشتر که فکر کردم دیدم من خیلی وقتها نظرات تو را قبول میکنم و روی نظرات خودم پافشاری نمیکنم چون میترسم که تو ناراحت شوی. از این به بعد میخواهم رفتار متفاوتی داشته باشم. هر وقت دیدم دارم احساس ناامیدی میکنم، درخواست توقف کار را میدهم تا مطمئن شویم همه نظرات و امکان ها را در نظر گرفته ایم. میدانم که تو احساس خواهی کرد که روال گذشته تغییر کرده است ولی واقعا فکر میکنم این طوری بهتر است و من اگر بتوانم نظراتم را بگویم هم کارم را بهتر انجام خواهم داد هم احساس بهتری خواهم داشت." چگونه کسی میتواند با جمله ای مثل جمله آخر مخالفت کند؟

[illegible]

3. تکینک ها

اینها مثالهایی از رفتار جرأتمندانه هستند. آنها را بخوانید و بعد با هم درباره شان بحث خواهیم کرد.

"هر بار که قرار است جایی برویم، به محض اینکه خودت آماده شدی، مدام به من میگویی که سریع تر آماده شوم، حتی اگر وقت داشته باشیم و هنوز زمانی که قرار بوده از خانه برویم بیرون نرسیده باشد. می دانم که وقتی آماده هستی و من آماده نیستم نگرانی اما با این کار فقط مرا گیج و آشفته میکنی و حتی ممکن است آماده شدن من بیشتر طول بکشد. وقتی هم که بعدش در ماشین می رویم هر دو از دست هم عصبانی هستیم و در وضعیتی نیستیم که بتوانیم لحظات خوبی با هم داشته باشیم. میشه از این به بعد زمان خروجمان را مشخص کنیم و اگر تو زودتر آماده شدی بروی به یک اتاق دیگر روزنامه بخوانی یا تلویزیون تماشا کنی؟ از این بعد اگر مرا تحت فشار بگذاری زمان را به تو یادآوری خواهم کرد و از تو میخواهم به اتاق دیگر بروی تا من هم آماده شوم. اولش به نظر عجیب میرسه ولی در طولانی مدت این کار باعث میشه که بیشتر از بیرون رفتن با هم لذت ببریم."

الف. هر رفتار جرأتمندانه سه جزء دارد:

1. همدلی/ تصدیق empathy/validation: چیزی بگویید که نشان دهد شما موقعیت نفر مقابل را میفهمید و درک میکنید. این به آنها نشان خواهد داد که شما قصد دعوا کردن ندارید و طرف مقابل را خلع سلاح میکنید. مثلا در مثال بالا: " من میدانم که وقتی تو آماده هستی و من نیستم اعصابت خرد میشود ... "
2. طرح مسأله و مشکل: این قسمت مربوط به شرح مشکل و نارضایتی شماست و توضیح میدهد که چرا شما نیاز دارید که چیزی تغییر کند. مثال: "... اما با این کار فقط مرا گیج و آشفته میکنی و حتی ممکن است آماده شدن من بیشتر طول بکشد. وقتی هم که بعدش در ماشین می رویم هر دو از دست هم عصبانی هستیم و در وضعیتی نیستیم که بتوانیم لحظات خوبی با هم داشته باشیم."
3. طرح خواسته شما: این یک درخواست مشخص برای تغییر یک رفتار مشخص در طرف مقابل است. برای مثال، " میشه از این به بعد زمان خروجمان را مشخص کنیم و اگر تو زودتر آماده شدی بروی به یک اتاق دیگر روزنامه بخوانی یا تلویزیون تماشا کنی؟"

ب. چگونه به طور مؤثر جرأتمند باشیم:

• اززبان بدن جرأتمندانه استفاده کنید. در صورت طرف مقابل نگاه کنید، راست بایستید یا بشینید، ژست بی اعتنایی نگیرید. مطمئن باشید که حالت چهره شما در عین حال که جدی است خوشآیند هم هست. صدای خود را آرام و نرم نگه دارید، نه حالت ناله whiney خود بگیرید نه حالت abrasive.
• از عباراتی که "من" دارند استفاده کنید. تمرکز خود را روی مشکلی که دارید بگذارید، نه روی مقصردانستن و سرزنش کردن طرف مقابل. مثال: "من دلم میخواهد ماجراهایم را بدون اینکه کسی حرفم را قطع کند تعریف کنم." به جای گفتن اینکه: "تو همیشه وقتی چیزی تعریف میکنم حرفم را قطع میکنی."
• ازواقعیت ها استفاده کنید نه قضاوت ها. مثال: "نقطه گذاری های شما احتیاج به کار دارد و قالب بندی شما یک پارچه نیست." به جای "این یک کار درهم و برهم است". یا "میدانی آن لباس چند لک دارد؟" به جای "نمیخوای که این طوری بری بیرون؟".
• نشان دهید که افکار، احساسات و عقاید شما مال خودتان است. خودتان را صاحب آنها نشان دهید. مثال: "من عصبانی میشوم وقتی او زیر قولش میزند." به جای " او مرا عصبانی میکند." یا" من فکر میکردم بهترین روش این است که ... " به جای " تنها روش معقول این است که ... ".
• درخواستهای واضح و رک و مستقیم کنید. طرف مقابل را به نه گفتن دعوت نکنید. مثال:"میشه لطفا ...؟" به جای " ناراحت نمیشی که ...؟" یا "چرا تواین کار رو نمیکنی... ؟"
• روشهای خاص برای موقعیت های دشوار:
Broken record: نکته و مسأله خود را تکرار کنید، از صدای آهسته و خوشآیند استفاده کنید. درگیر بحث یا توضیح دادن و موجه کردن خودتان نشوید. این کار باعث میشود که در دام طعمه شدن، بازیچه شدن و یا منطق های بی ربط گرفتار نشوید. مثال: شما چیزی را خریده اید و میخواهید آن را پس بدهید و میدانید که باید پولش را به شما برگردانند. فروشنده در مورد علت پس دادن سوال میکند و میخواهد به شما بگوید که مشکل از شماست که نظرتان عوض شده است و سعی دارد به جای پس دادن پول به شما اجازه تعویض جنس بدهد. با استفاده از روش Broken record داخل مغازه میشوید و میگویید" من تصمیم گرفته ام که این جنس را پس بدهم چون به آن نیازی ندارم و میخواهم پولم را پس بگیرم." بعد بی اعتنا به آنچه که فروشنده میگوید جمله خود را تکرار کنید. اگر با تکرار شما باز هم فروشنده کوتاه نیامد ازاو بخواهید که میخواهید رئیس مغازه را ببینید و همین جمله را تکرار کنید. باورکنید که این روش جواب میدهد.

[illegible]

مه گرفتگی Fogging: این روشی است برای منحرف کردن انتقادات منفی و انتقاداتی که قصدشان بازی کردن با شماست. شما با بعضی از واقعیتها موافقت میکنید ولی بر حق انتخاب رفتار خودتان پافشاری میکنید. انحراف یا مه گرفتگی برای دوری کردن از دعوا بسیار مؤثر است و باعث میشود مردم از انتقاد کردن دست بردارند. با افرادی که مهمترند و شما باید با آنها زندگی کنید، بهتر این است که در سکوت به حرفهای آنها گوش بدهید و سپس جرأتمندانه پاسخ دهید.

خنثی کردن defusing : پیش از مطرح کردن مطلب یا بحث کردن اجازه بدهید طرف مقابل آرام شود. مثال: "می تونم بفهمم که ناراحتی وحتی تا حدی عکس العملت رو می فهمم. بگذار بعدا درباره این موضوع صحبت کنیم."

با پرس و جوی جرأتمندانه/ عمل رامتوقف کنید assertive inquiry/ stop action: این روش شبیه تغییر روند است (this is similar to the content to process shift). "بگذار یک دقیقه صبرکنیم، یک چیزی درست پیش نمی رود، چه اتفاقی افتاد؟ چطور به این بحث رسیدیم؟" این روش وقتی که بحث از موضوع اصلی منحرف شده است مؤثر است.

مثال:
-نفر اول: میشه کمکم کنی اینا رو بشمرم؟
-نفر دوم: میشه دست از سرم برداری؟ من امروز خیلی کار دارم.
-اولی: چرا اینقدر سخته که 15 دقیقه وقت بگذاری به من کمک کنی؟ دیشب بهم قول دادی که کمکم میکنی.
-دومی: من خیلی کلافه میشم که همیشه وسط کارهای خودم ازم میخوای که یک کاری انجام بدم.
-اولی:صبرکن. ما چطورازدرخواست کمک من برای شمردن رسیدیم به اینجا که من همیشه وسط کارهات میپرم و مزاحمت میشم؟

در اینجا مسأله اصلی شمردن نیست بلکه مسأله زمان است. حالا این موضوع برای بحث باز شده است و حالا دو طرف میدانند که چطور بحث های آنها شکل میگیرد escalate.

جمع بندی و خلاصه کردن: این باعث میشود که مطمئن شوید طرف مقابل را فهمیده اید. مثال: "پس چیزی که میخوای بگی اینه که ..."

وضوح specificity: این بسیار مهم است که آنچه میخواهید را واضح بیان کنید. این باعث جلوگیری از distraction میشود. مثال: "واقعا میخوام که لباسهات رو از روی زمین جمع کنی."

4. چند نکته نهایی

بسیاری از مشکلات ارتباطی به خاطر این است که افراد سعی میکنند ذهن یکدیگر را بخوانند یا از طرف مقابل توقع دارند که ذهن آنها را بخواند. اگر از دیگران توقع دارید که خواسته های شما را در نظر بگیرند و آنها را برآورده کنند باید بتوانید این خواسته ها را مشخص بیان کنید و آنها را به طریقی برای طرف مقابل بگویید که اومشتاق شود که به این نیاز شما پاسخ خوبی بدهد. آیا مفهوم خودکارآمدی را که در ابتدای این بحث مطرح کردیم به یاد دارید؟ باور اینکه اگر شما چیزی را از راه درستش انجام دهید نتیجه میگیرید؟ حتی اگر در حال حاضر به خودکارآمدی اعتقاد ندارید شروع کنید به تمرین تکنیکهایی که در اینجا گفتیم. آنها را در موقعیتهایی که آسانتر هستند و خیلی تهدید کننده نیستند امتحان کنید. ممکن است آنقدر نتیجه خوبی بگیرید که کم کم مشتاق به قبول توانایی خود شوید و به سمت باور خودکارآمدی بروید. فکر کردن به اینکه بخواهید از این به بعد جرأتمند باشید واقعا ترسناک است به همین خاطر ابتدا جرأتمندی را با افرادی که نمیشناسید امتحان کنید. فردی را که فکر میکنید جرأتمند است در نظر آوردید و تصور کنید که شما جای او هستید. وقتی که در موقعیتهای آسان و بی خطر جرأتمندی را آموختید می توانید آن را درهمه حال و درموقعیتهای دشوار نیز به کار گیرید. وقتی که جرأتمندی به یک عادت تبدیل شود تعجب خواهید کرد که چگونه پیش از این بدون رفتار جرأتمندانه میتوانستید به سر کنید. قسمت زیبای ماجرا اینجاست که وقتی واقعا جرأتمند شدید دیگر ممکن است به این تکنیکها نیازی نداشته باشید. وقتی افراد جرأت ورزی را شروع میکنند، احساس احترام به خود مانند جرقه ای زده میشود وسپس آرام آرام از یک نور کم سو به یک شعله تبدیل میشود. وقتی شما به خود احترام میگذارید بقیه آن را درک میکنند و آنها هم به شما احترام میگذارند. این هدف نهایی ارتباطات جرأتمندانه است.

برچسب‌ها:
نه گفتن [3]
جرأت [4]

نشانی منبع:http://mava.iki.ac.ir/node/318

□□□ □□□□ □□ □□□□ □□□□ □□□□□□ □□□□ □□□□ □ □□□ □□□ □□□.

پیوندها

[1] https://www.addtoany.com/share#url=http%3A%2F%2Fmava.iki.ac.ir%2Farticle%2F%25D8%25B1%25D9%2581%25D8%25AA%25D8%25A7%25D8%25B1-%25D8%25AC%25D8%25B1%25D8%25A7%25D8%25AA%25D9%2585%25D9%2586%25D8%25AF%25D8%25A7%25D9%2586%25D9%2587&title=%D8%B1%D9%81%D8%AA%D8%A7%D8%B1%20%D8%AC%D8%B1%D8%A7%D8%AA%D9%85%D9%86%D8%AF%D8%A7%D9%86%D9%87 [2] http://mava.iki.ac.ir/files/images/articles/600600p418EDNmain90download%5B1%5D.jpg [3] http://mava.iki.ac.ir/tag/%D9%86%D9%87-%DA%AF%D9%81%D8%AA%D9%86 [4] http://mava.iki.ac.ir/tag/%D8%AC%D8%B1%D8%A3%D8%AA

.□□□ □□□ □□□ □ □□□□ □□□□ □□□□□□ □□□□ □□□□ □□ □□□□ □□□