



Πολιτική Σχολείου ενάντια στον εκφοβισμό «Διδάσκοντας ... διεκδικητικότητα»

Κατερίνα Νικολακοπούλου

Συντονίστρια Εκπαιδευτικού Έργου ΠΕ70

ΠΕΚΕΣ ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Περιεχόμενα

Εισαγωγή

Στοιχεία ορισμού

Ανάμεσα σε δύο άκρα

Περιοχές διεκδίκησης

Προϋποθέσεις αλλαγής

Εξάσκηση

Εισαγωγή



Ιστορικά στοιχεία

- Δεκαετία του '50:
 - Μετάβαση από την συλλογική στην ατομική οργάνωση κοινωνίας
 - Κοινωνικοί και ηθικοί κανόνες τίθενται υπό αμφισβήτηση
- **Βασικά ατομικά δικαιώματα**
 - Δεκαετία του '70: Κίνημα για την ισότητα των γυναικών
 - Δεκαετία του '80: Εκπαίδευση διεκδικητικότητας σε στελέχη επιχειρήσεων

Πολιτισμικά στοιχεία

- ▶ *Γιατί κάποιοι άνθρωποι ή λαοί εμφανίζουν λιγότερο διεκδικητικές συμπεριφορές;*
- ▶ Οικογένεια, θρησκεία, κοινωνική τάξη, περιβάλλον ανατροφής, **κουλτούρα** ομάδας
- ▶ Δυτικός **πολιτισμός** VS Ασιατικός πολιτισμός
- ▶ Η επιρροή του **Φύλου**:
 - Άντρες περισσότερο διεκδικητικοί από τις γυναίκες
 - Οι γυναίκες εμφανίζονται πιο πρόθυμες να εξυπηρετήσουν άλλους, ακόμα κι όταν είναι εις βάρος τους

Προβληματισμοί

- ▶ Η παρερμηνεία διεκδικητικότητας με την επιθετικότητα
- ▶ Η πιθανή **αντίσταση** ή αντίδραση από τους άλλους
- ▶ Ο **φόβος** της τιμωρίας και της απώλειας
- ▶ Και τι θα αλλάξει αν εγώ γίνω πιο διεκδικητικός;



Ορίζοντας την διεκδικητικότητα

...



1^η Διαδραστική Δραστηρότητα



Αλήθεια, τι είναι διεκδικητικότητα για σένα;

Voting link: <https://www.menti.com/alkiqzfzcepc>

Διεκδικητικότητα

- ▶ Είναι μια δεξιότητα διαπροσωπικής επικοινωνίας
- ▶ Ένας τρόπος ζωής που χαρακτηρίζεται από αυτοπεποίθηση, ανεξαρτησία και την ικανότητα να καταλαβαίνει κανείς τον εαυτό του και τους άλλους

Wolpe & Lazarus, 1958
Duckworth & Mercer, 2006

Διεκδικητικότητα είναι...

...η ικανότητα του ατόμου να εκφράζει:

- ▶ τη γνώμη του **ειλικρινά**
- ▶ τα συναισθήματα και τα δικαιώματά του **χωρίς φόβο ή άγχος**
- ▶ με τρόπο, που **δεν** παραβιάζει τα δικαιώματα των άλλων.



Χαρακτηριστικά διεκδικητικού ατόμου

- ▶ Αναγνωρίζει το **δικαίωμα να πει όχι**
- ▶ **Σέβεται** τα δικαιώματα των άλλων
- ▶ **Εκφράζει τα συναισθήματά** του και λεκτικά και μη λεκτικά
- ▶ Επιτρέπει στον εαυτό του να **έχει απαιτήσεις**
- ▶ Αποδοχή και απόδοση φιλοφρονήσεων
- ▶ Προωθεί το διάλογο σε κάποια **λύση**
- ▶ Ζητά διευκρινίσεις και **βοήθεια**, όταν χρειαστεί
- ▶ Παίρνει **αποφάσεις**



Galassi & Galassi, 1978

Οφέλη

Αποτελεσματική
επικοινωνία

Ισότιμες και
σταθερές
σχέσεις

Υψηλές
επιδόσεις

Υψηλή
αυτοεκτίμηση

Λιγότερο άγχος

Βελτίωση
ποιότητας ζωής

Ανάμεσα σε δύο άκρα ...



2η Διαδραστική Δραστηρότητα



Αναγνωρίζεις περιστάσεις στις οποίες δε συμπεριφέρεσαι διεκδικητικά;

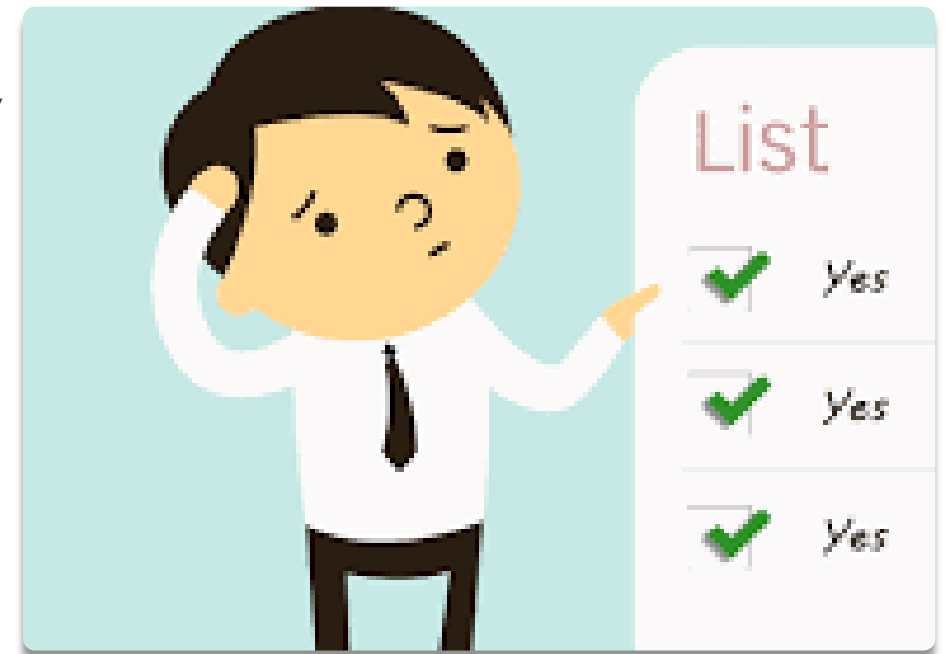
Voting link: <https://www.menti.com/almcj6nhamtn>

Παθητική – Διεκδικητική – Επιθετική Συμπεριφορά



Παθητική συμπεριφορά

- ▶ **Αποφεύγει συγκρούσεις**
- ▶ Επιτρέπει την παραβίαση των ορίων
- ▶ Υποχωρητικός, έτοιμος να εξυπηρετήσει, αναλαμβάνει ευθύνες
- ▶ Απολογείται συχνά
- ▶ Κάνει αυστηρή αυτοκριτική
- ▶ Συναισθήματα: αβοηθησίας, θυμού...



Καλπάκογλου, 1996

Επιθετική συμπεριφορά

- ▶ **Επιδιώκει τη σύγκρουση**
- ▶ Ανάγκη για κυριαρχία στο διάλογο
- ▶ Απαιτητικός, επιβλητικός, υποτιμά τους άλλους
- ▶ Χαμηλή ενσυναίσθηση
- ▶ Ελλιπής σεβασμός ως προς δικαιώματα ή κανόνες
- ▶ Συναισθήματα: θυμού, καχυποψίας...



Καλπάκογλου, 1996

Παθητικο-επιθετική συμπεριφορά

- ▶ **Αποδέχεται** τις απαιτήσεις των άλλων αρχικά
- ▶ Αδυναμία να συγκρουστεί ή να αρνηθεί
- ▶ Διπλά μηνύματα, χρησιμοποιεί δικαιολογίες,
- ▶ Έμμεσα επιθετική συμπεριφορά



Κοινά στοιχεία μη διεκδικητικών προτύπων

Άγχος
αποδοχής/
απόρριψης

Αδυναμία
διαχείρισης
θυμού

Ψυχοσωματικά

Άνισες σχέσεις

Χαμηλή
αυτοεκτίμηση

Έλλειψη ορίων

Περιοχές Άσκησης στη διεκδίκηση



1. Γνωρίζω τα δικαιώματά μου

Να έχω
«ιδιωτικό
χώρο και
χρόνο»

Να λέω «όχι»
ή και «ναι»
χωρίς τύψεις

Να λέω «δεν
ξέρω» και «δεν
καταλαβαίνω»

Να μην αιτιολογώ
πάντα τη
συμπεριφορά
μου

Να αλλάζω
γνώμη

Να παίρνω τις
δικές μου
αποφάσεις

Να δηλώνω τις
ανάγκες μου και
αυτό που θέλω

Να εκφράζω
κατάλληλα τις
απόψεις και τις
αξίες μου

2. Εκφράζω την διαφωνία μου

Εκφράζω με σαφήνεια τη διαφωνία μου ή το παράπονό μου για τη συμπεριφορά του άλλου χωρίς να του κάνω επίθεση ή να απολογούμαι

- ▶ Χρησιμοποιούμε **«εγώ - μηνύματα»**
- ▶ Περιγράφουμε την κατάσταση και το συναίσθημά μας *«Όταν έκανες αυτό, ένιωσα...»*
- ▶ Εξηγούμε τι θα επιθυμούσαμε *«Την επόμενη φορά Θα ήθελα να»*
- ▶ Κατανοούμε τη θέση του άλλου *«Καταλαβαίνω ότι αυτό μπορεί να σε θυμώνει ή να σε απογοητεύει, αλλά...»*

3. Εκφράζω τα θετικά συναισθήματα

▶ **Τι κάνετε όταν δέχεστε φιλοφρονήσεις;**

Ευχαριστείστε το άτομο και δεχτείτε το κοπλιμέντο

▶ **Πόσο συχνά επισημαίνετε στους άλλους κάτι θετικό;**

Βεβαιωθείτε ότι το σχόλιο είναι γνήσιο

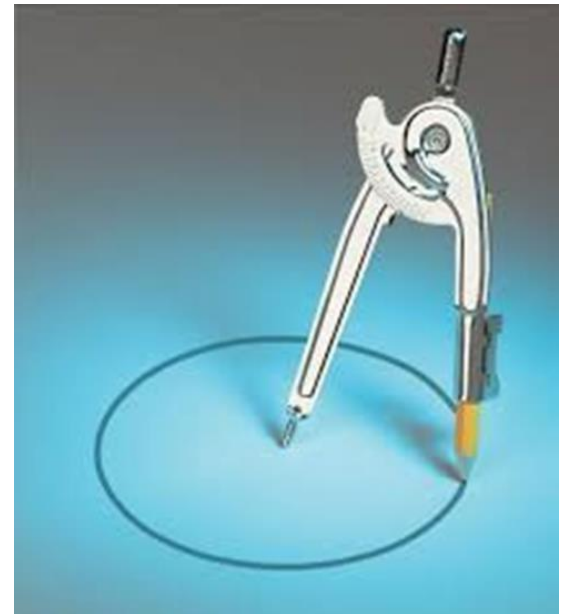
- ✓ Τα θετικά συναισθήματα ισχυροποιούν τις σχέσεις
- ✓ Η έκφραση θετικών συναισθημάτων ενισχύει θετικές ρουτίνες

4. Βάζω όρια

Σημαίνει...

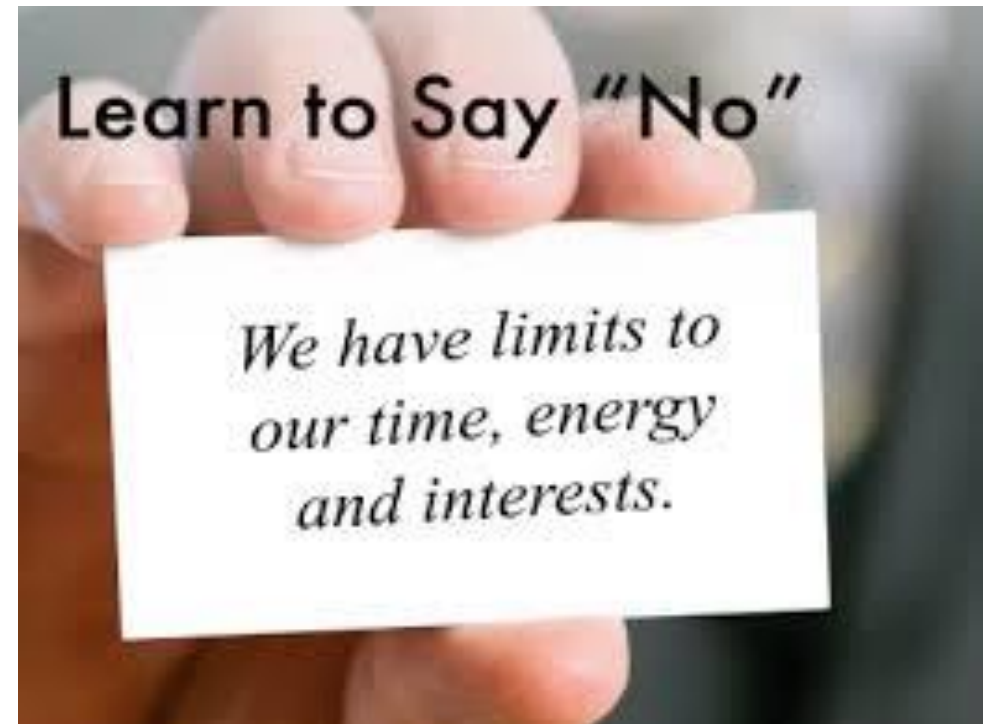
- ▶ **επιλέγω** πότε θα κάνω κάποια εξυπηρέτηση και πότε όχι
- ▶ γνωρίζω τις **αντοχές** μου, τα ενδιαφέροντά μου
- ▶ **ζητάω βοήθεια** όταν τη χρειάζομαι
- ▶ αναγνωρίζω τα συναισθήματά μου και τα εκφράζω

Πόσο συχνά αλλάζετε το πρόγραμμά σας για να κάνετε «εξαιρέσεις» ή «εξυπηρετήσεις»;



5. Μαθαίνω να λέω «Όχι»

- ▶ Με **ακεραιότητα** και αυτοπεποίθηση
- ▶ Με ευγένεια και σεβασμό στην ανάγκη του άλλου
- ▶ Προτείνω **ρεαλιστικές** εναλλακτικές
- ▶ **Χωρίς** να απολογούμαι
- ▶ Αρνούμαι την πρόταση, **όχι** το πρόσωπο



6. Αναλαμβάνω πρωτοβουλίες

- ▶ Που εξυπηρετούν τις ανάγκες μου/ επιθυμίες μου
- ▶ Υιοθετώ ένα τρόπο ζωής που να εξυπηρετεί τις αξίες μου
- ▶ Αποκτώ κοινωνική συνείδηση
- ▶ Διαμορφώνω το περιβάλλον μου, την καθημερινότητά μου ως προς τις ανάγκες μου

Προϋποθέσεις αλλαγής



Βασικές αρχές

Να **σέβομαι** και να κατανοώ τη θέση του άλλου ακόμα και όταν διαφωνώ

Είναι θεμιτό να επιθυμώ την **αποδοχή** από τον άλλον, αλλά αναγνωρίζω ότι αυτό δεν είναι πάντα εφικτό

Η διεκδικητικότητα είναι **αποτελεσματική** σε συναισθηματικό επίπεδο, ακόμα και αν το άτομο δεν πετύχει αυτό που θέλει

Προς μια διεκδικητική συμπεριφορά

- ▶ Να αναρωτηθείτε για πιθανά **μη διεκδικητικά πρότυπα**
- ▶ Να αναγνωρίσετε τα προσωπικά σας **δικαιώματα**
- ▶ Να γνωρίζετε τις προτεραιότητές σας και τα **όριά** σας
- ▶ Να συντονίζετε το σώμα σας με τα **συναισθήματά** σας
- ▶ Να χρησιμοποιείτε διεκδικητικές **εκφράσεις**
- ▶ **Να εξασκείστε καθημερινά**

Εξάσκηση στη Διεκδικητικότητα!



Επιμονή (τεχνική του χαλασμένου τηλεφώνου)

- ▶ Μην αποδέχεστε το “**Όχι**” εύκολα ως απάντηση
- ▶ **Επαναλάβετε ήρεμα** το αίτημά σας ξανά και ξανά
- ▶ Επιμείνετε σ’ αυτό που λέτε, αν κάποιος προσπαθήσει να σας διακόψει
- ▶ **Επιμείνατε** σ’ αυτό που λέτε ακόμη και αν ο άλλος συμπεριφέρεται εχθρικά ή χειριστικά

Παραδοχή της αλήθειας

Η διεκδικητικότητα προκαλεί συχνά αρνητική κριτική με στόχο να κάνουν το διεκδικητικό άτομο να νιώσει ενοχές.

(Υπάρχει συνήθως κάποιο στοιχείο αλήθειας και αυτό μεγιστοποιείται)

- ✓ Παραδοχή της αλήθειας σημαίνει να αποδεχθείτε την αλήθεια και μόνο αυτή
- ✓ Να επαναδιατύπωσε τε ήρεμα και σταθερά την άποψή σας
- ✓ Να βρείτε χρόνο να σκεφτείτε καθαρότερα.

Μη λεκτική επικοινωνία

Θυμηθείτε να εκφράζετε με όλο σας το σώμα αυτό που λέτε

- ✓ Ένταση φωνής: κανονική, ρυθμός αργός και σταθερός
- ✓ Διατηρείτε βλεμματική επαφή
- ✓ Ίσια και θετική στάση σώματος
- ✓ Χειρονομίες όχι έντονες αλλά να συμβαδίζουν με τα λεγόμενα
- ✓ Διάρκεια συζήτησης σαφής και οριοθετημένη

Διεκδικητικό λεξιλόγιο

- ▶ «Όταν κάνεις αυτό .. **εγώ νιώθω**.. Γι' αυτό θα ήθελα .. την επόμενη φορά..»
- ▶ «Είναι δικαίωμά μου να ζητήσω...»
- ▶ «Ήταν η δική μου σειρά...»
- ▶ «Δεν καταλαβαίνω τι χαρτιά απαιτούνται...»
- ▶ «Ευχαριστώ, αλλά δεν μ' αρέσει αυτό το φαγητό ή δεν θα ήθελα τώρα κάτι»
- ▶ «Πέρασα πολύ ωραία εχτές....Μου άρεσε ο τρόπος...»

Διαπραγμάτευση

Στόχος της διεκδικητικής συμπεριφοράς: η επίτευξη λύσης λογικής για όλες τις πλευρές

- ▶ Να έχετε κατανοήσει **τι** διαπραγματεύεστε, τις **ανάγκες σας** και τις **επιθυμίες του άλλου**.
- ▶ Χρησιμοποιήστε τις **τεχνικές** που μάθατε.
- ▶ Διατυπώστε ξεκάθαρα τη **θέση** σας.
- ▶ **Επαναλάβετε** την όσο χρειάζεται, αφού έχετε αποφασίσει τι συμφέρει και ποιος είναι ο πιθανός συμβιβασμός που θα ήταν αποδεκτός για σας.
- ▶ Αν **ασκηθείτε στις πρακτικές** μπορείτε να ασκήσετε μία ορθή διεκδικητική συμπεριφορά.

Τροφή για σκέψη – 3^η Δραστηριότητα

*Πώς θα μπορούσαν οι
διεκδικητικές τεχνικές να
βελτιώσουν την καθημερινή
σας σχολική εμπειρία;*

Παραδείγματα καθημερινής
εξάσκησης...



“

Όταν λέτε «Ναι» στους άλλους,
βεβαιωθείτε ότι δεν λέτε «Όχι» στον
εαυτό σας.

”

PAULO COELHO

Ευχαριστώ!!!