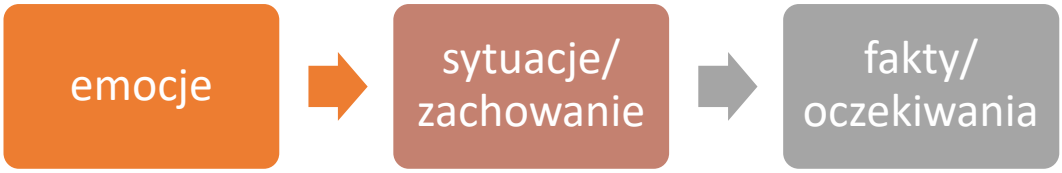
**Ćwiczenie 5. Asertywne odmawianie w sytuacji niekorzystnej propozycji**

W sytuacji, gdy stwierdzisz, że prośba/oferta ze strony kogoś innego jest dla Ciebie niekorzystna najbardziej optymalnym jest odmówienie. Niestety nie zawsze jest to takie proste. Dzieje się tak dlatego, że w niektórych relacjach obawiamy się, że brak zgody wiązał się będzie z zerwaniem relacji lub innymi dotkliwymi dla nas konsekwencjami. Powoduje to, że nie odmawiamy, choć jesteśmy pewni, iż powinniśmy. W takich sytuacjach pomocna może być asertywność. Jest to sposób zachowania, który pozwala ochronić Twoje racje, interesy, strefę komfortu, nie naruszając jednocześnie obszaru drugiej osoby.

Poprawnie sformułowany komunikat asertywny składa się z trzech elementów:




Przejdźmy do przykładu. W sytuacji, gdy Twój wieloletni ubezpieczyciel składa Ci niekorzystną ofertę ubezpieczenia samochodu możesz asertywnie zareagować w następujący sposób → *„Czuję się niekomfortowo, gdy proponuję mi Pan znacznie polisę w cenie o 30% większej niż w przypadku naszej zeszłotygodniowej rozmowy telefonicznej. Mam nadzieję, że z uwagi na to, że jestem stałym klientem będę mógł otrzymać dodatkowe zniżki za przedłużenie umowy"*.

Postaraj się teraz raz jeszcze wrócić do sytuacji z ubiegłego tygodnie, gdy ktoś prosił Cię o coś lub oferował niekorzystną ofertę a Ty uległeś/aś i później żałowałaś/eś. Napisz na kartce pełny komunikat asertywny, który mógłbyś/mogłabyś wtedy powiedzieć. Jak się teraz czujesz? Co powiedzenie takiego komunikatu mogłoby Ci dać?

| **Mój komunikat asertywny:** |
| --- |
| |