

Są ludzie, którzy myślą, że asertywność to długie, spokojne rozmowy, najlepiej w wolny wieczór, z herbatą w ręku. U mnie zawsze było inaczej: asertywność przychodziła w momentach, kiedy miałam za mało czasu, za dużo obowiązków i w głowie lekki skowyt strachu, że znowu „odpuszczę” albo zgodzę się na coś, czego naprawdę nie chcę. Lęk nie znika wtedy od razu. On tylko dostaje plan działania.

To jest, moim zdaniem, najlepszy powód, żeby sięgnąć po asertywność książka albo asertywność poradnik, ale w wersji, która pasuje do realnego kalendarza: nie do idealnych warunków, tylko do codziennych tarć, maili, przerw w pracy i rozmów, które trzeba przeprowadzić, zanim minie energia. Jeśli czytasz, słuchasz albo przewijasz wiedzę w formie asertywność e-book czy asertywność audiobook, klucz nie leży w „ładnym sformułowaniu”. Klucz leży w tym, czy potrafisz w chwili napięcia powiedzieć to, co chcesz powiedzieć, bez oddania kontroli.

Kiedy asertywność boli bardziej, niż się wydaje

Najbardziej boi mnie moment, w którym ktoś patrzy na mnie z wyczekiwaniem, a ja czuję przyjemne, ale niebezpieczne napięcie: „teraz wypada odmówić, tylko czy ja dam radę?”. Strach zwykle ma kilka twarzy.

Pierwsza to lęk przed konfliktem. Druga to lęk przed oceną, nawet jeśli to w gruncie rzeczy tylko moja projekcja. Trzecia to obawa, że jeśli postawię granicę, to stracę sympatię, wsparcie, czy po prostu spokój na najbliższy czas. W pracy do tego dochodzi jeszcze ryzyko „rozkręcenia się sprawy”, czyli sytuacja, w której odmowa w jednym miejscu powoduje lawinę w innym.

I tu pojawia się prawda, którą zauważyłam na własnej skórze: asertywność nie polega na tym, żeby być twardą zawsze. Asertywność polega na tym, żeby nie oddawać swoich decyzji innym w trybie awaryjnym.

W praktyce, dla zapracowanych, chodzi o coś bardzo konkretnym: o szybkie metody w praktyce. Takie, które da się wdrożyć zanim zdążysz przeanalizować wątek dwa razy, w dodatku na gorąco.

Szybkie metody, które działają nawet wtedy, gdy masz 10 minut

Nie znam nikogo, kto w ciągu dnia nie ma momentów, w których „powinienem być asertywny”, a jednocześnie nie ma czasu na długie rozważania. Dlatego warto szukać narzędzi, które składają się z krótkich zdań, jasnej intencji i prostej logiki.

Moje ulubione podejście brzmi tak: nie musisz od razu być perfekcyjna. Musisz być przewidywalna. Jeśli druga osoba wie, czego się spodziewać po twojej reakcji, konflikt spada, nawet jeśli odmowa jest odmową.

Asertywność jak stosować w realnych scenariuszach? Najprościej: zbuduj zestaw odpowiedzi na typowe sytuacje, a potem trenuj je w mikrodawkach. Kiedy przychodzi chwila prawdziwa, nie wynajdujesz formułek. One już siedzą w ciele.

Metoda pierwsza: „Stop klatka” zamiast tłumaczenia

Gdy przychodzi prośba, której nie chcesz spełnić, mój instynkt zwykle podsuwa mechanizm ratunkowy: wytłumaczyć, usprawiedliwić, dodać powód, dodać szczegół, bo wtedy odmowa brzmi mniej ostro. Tylko że tłumaczenie to paliwo dla dyskusji. Ktoś może to podważać, negocjować, doszukiwać się luk.

Dlatego czasem najlepszy ruch to krótkie zatrzymanie rozmowy: „Stop, tu zatrzymujemy wątek”. Nie w sensie agresji, tylko w sensie: nie przechodzimy od razu w negocjacje.

Przykład z życia: szef prosi cię, żebyś przejęła dodatkowy projekt „na już”, bo „inaczej się nie wyrobi”. Zwykle chciałam powiedzieć: „mogę, ale...” i wtedy zaczynało się „ale dlaczego”, „a co z tym”, „a zrób to jeszcze”.

Ostatecznie kończyło się tym, że pracowałam więcej, a potem byłam wykończona.

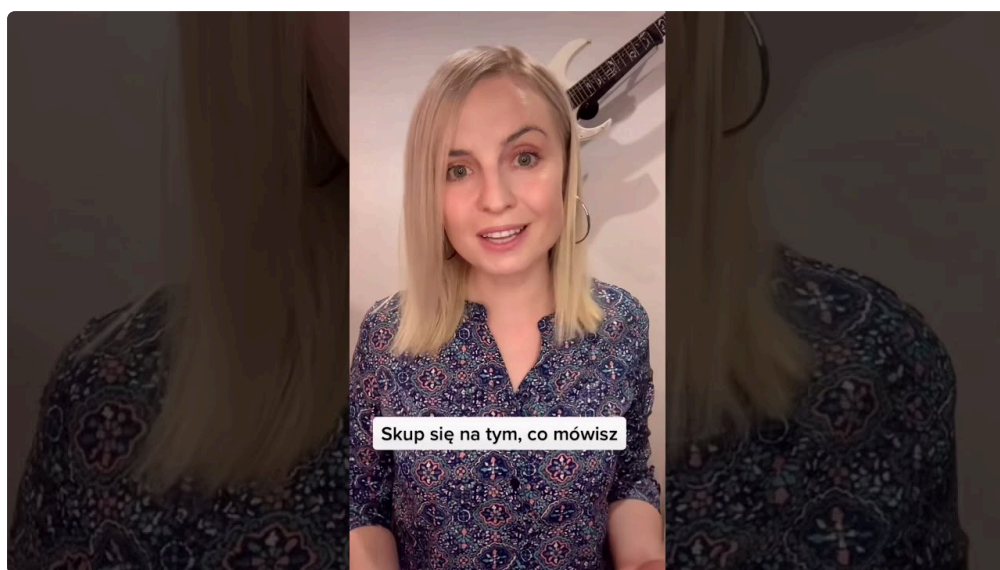
Lepsza odpowiedź, choć początkowo brzmiała w mojej głowie nienaturalnie, była krótka: „Nie podejmę tego w tym terminie. Jeśli chcesz, możemy ustalić priorytety i zakres na ten tydzień”. To nie jest miłe jak cukierek. Ale jest jasne. I daje drugi stronę ramę: zamiast proszenia o cud, proponujesz rozmowę o realiach.

W twojej głowie może pojawić się strach: „jak to zabrzmiał?”. W moim przypadku największy koszt nie wynikał z tego, co powiedziałam, tylko z czasu, jaki oddałam na tłumaczenie. Stop klatka skraca ten czas.

Metoda druga: komunikat „chcę, ale...” zamień na „wybieram”

W języku asertywnym często pojawia się „chcę, ale”. Ja rozumiem, skąd to się bierze: to pokazuje, że druga osoba nie jest automatycznie odrzucana. Problem zaczyna się wtedy, gdy „chcę, ale” brzmi jak „chcę, żebyś zrobił coś takiego jak ja, tylko w inny sposób”.

Kiedy masz mało czasu i dużo emocji, „wybieram” jest dla mnie prostsze i bardziej stabilne. „Wybieram X, a nie Y” brzmi jak decyzja, nie jak wahanie.



Jeśli ktoś nalega: „Wpadnij na szybko, tylko odbierz paczkę”. A ty nie masz zasobów, możesz powiedzieć: „Wybieram, że nie przyjadę dzisiaj. Jeśli to pilne, poproszę kogoś innego albo przełożymy odbiór”. To jest asertywne, bo nie negocjuje twojej decyzji. Dajesz też alternatywę, ale bez oddawania jej kontroli.

Metoda trzecia: granica + konsekwencja w zdaniu, nie w kazaniu

Ludzie myślą, że granica bez konsekwencji jest „pusta”. I zwykle mają rację w jednym sensie: jeśli powiesz „nie”, ale potem i tak zrobisz „coś podobnego”, druga strona uczy się, że twoje „nie” jest tylko etapem negocjacji.

Nie chodzi jednak o karanie ani o ton wykładowy. Chodzi o konsekwencję, która wynika z twojego wyboru.

Przykład: ktoś pisze po godzinach, że „pilne” i oczekuje odpowiedzi natychmiast. Ty jesteś zmęczona i wiesz, że jeśli odpowiesz od razu, to jutro też. Możesz to ująć w proste zdanie: „W tym czasie nie odbieram pilnych spraw. Odpiszę jutro rano, a jeśli sprawa jest krytyczna, proszę zadzwonić”. To pokazuje zasady. W mojej głowie to działa jak instrukcja bezpieczeństwa.

Ważny detal: konsekwencja nie powinna być wyszana z palca. Ma być logiczna, realna, możliwa do dotrzymania.

Metoda czwarta: mikroprzerwa w rozmowie, kiedy stres rośnie

Strach ma rytm. W pewnym momencie robi się ciężko i pojawia się myśl: „muszę już, inaczej będzie źle”. Jeśli wtedy powiesz coś chaotycznie, zwykle wracasz do tłumaczeń i przegrywasz.

Kiedy czuję narastającą panikę, robię jedną rzecz: mikroprzerwa. Nawet 2 sekundy wystarczą. Oddycham i dopiero potem mówię.

Nie brzmi jak trening w filmie. Brzmi jak realna technika przetrwania. Efekt? W moim doświadczeniu spada liczba słów, rośnie czytelność.

W odpowiedzi działa to tak: „Rozumiem. Daj mi chwilę, żeby odpowiedzieć konkretnie”. Po chwili: „Nie jestem w stanie tego zrobić w tym terminie”. Tak, to nadal jest odmowa. Tylko mniej chaotyczna. I dla drugiej strony mniej groźna.

Gdzie zapracowani najczęściej się wykładają: sześć codziennych pułapek

Nie będę ukrywać, że asertywność u mnie bywała jak sprzęt, który działa dopiero po awarii. Dopiero gdy zaczęłam mieć problemy ze snem po kolejnych „zgodach na potem”, zrozumiałam, że moja strategia unikania konfliktu była strategią wydłużania go w czasie.

Pułapki wcale nie są skomplikowane. Często są codzienne i małe.

- Odmowa, którą zaczynasz od długiego „wyjaśnienia”.
- Zgoda „na chwilę”, która przeradza się w zobowiązanie bez terminu.
- Uleganie, bo ktoś ma mocniejszy ton, a ty masz w sobie „proszę, nie rób mi wstydu”.
- Ratowanie sytuacji kosztem siebie, bo „ktoś musi”.
- Zamiatanie granicy pod dywan, bo „jeszcze tylko raz”.
- Używanie humoru jako zasłony dla zdenerwowania.

W tym miejscu możesz pomyśleć, że to wszystko brzmi jak emocje. I masz rację. Asertywność nie jest przecież oderwana od emocji. Ale to nie znaczy, że emocje mają rządzić.

Jeśli masz w ręku asertywność książka albo asertywność poradnik, potraktuj je jak instrukcję zmiany nawyku, a nie jak przepis na bycie inną osobą. Nawyki zmienia się małymi ruchami, często wbrew własnym przyzwyczajeniom.



Asertywność. Czym jest i jak osiągnąć ten stan?

wykład dr. Macieja Klimarczyka
26 lutego 2025

MO:
MUZEUM
OKRĘGOWE
W BYDGOSZCZY



Asertywność e-book czy audiobook: jak korzystać, żeby nie utknąć

Wiem, że zapracowani często kupują materiał i potem odkładają. Asertywność e-book leży na czytniku, audiobook „do odświeżenia” leci w tle podczas jazdy, a poradnik zostaje w szufladzie. To nie jest wina produktów. To jest wina braku mostu między treścią a twoją najbliższą trudną rozmową.

Z praktycznego punktu widzenia polecam zasadę: wybierz jeden scenariusz, a nie „wszystko naraz”. Jeśli czytasz o asertywności, ale jutro masz spotkanie z osobą, która zawsze wciska dodatkowe zadania, to nie potrzebujesz dziesięciu technik. Potrzebujesz jednej, która zadziała w tej godzinie.

Ja robię to w trzech krokach, bez rozbudowanego rytuału:

1) wybieram jedną sytuację na dziś, 2) znajduję jedną myśl lub jedno zdanie, które najbardziej pasuje do mnie, 3) od razu piszę ją w formie, którą potrafię wypowiedzieć.

Wbrew pozorom to zajmuje mniej czasu niż „wracam do tematu potem”. A potem jest zawsze mniej energii.

Krótkie formuły, które oszczędzają nerwy (i czas)

Nie chcę udawać, że istnieje jedno zdanie, które rozwiązuje każdy problem. Ale istnieją krótkie konstrukcje, które trzymają porządek.

Czasem wystarczy, żeby w rozmowie pojawiła się jedna z trzech rzeczy: jasność, granica, albo propozycja alternatywy.

Oto jak to wygląda w języku bez lania wody. Wybierasz konstrukcję, dopasowujesz ton i kontekst.

Możesz powiedzieć: „Nie wchodzi to w mój zakres na ten termin”. To jest asertywne, bo ogranicza przestrzeń i czas. Jeśli chcesz dodać człowieczeństwo, możesz dorzucić: „Chętnie wrócę do tego później”. Bez negocjowania.

Jeśli proszą cię o rzecz, której nie chcesz w ogóle: „Nie, nie zrobię tego”. Brzmi brutalnie? Bywa. Ale brutalność jest czasem mniej kosztowna niż wielotygodniowe rozciąganie napięcia.

Jeśli ktoś przekracza granicę: „Zatrzymuję tę rozmowę w tym miejscu, bo to dla mnie nie do przyjęcia”. Takie zdanie przydaje się, gdy dyskusja zaczyna iść w stronę ataku, przytyku albo udowadniania ci, że przesadzasz.

A jeśli chcesz rozbrajać bez ulegania: „Rozumiem, że to dla ciebie ważne. Jednocześnie ja wybieram inne rozwiązanie”. To pokazuje empatię bez oddawania decyzji.

Kiedy asertywność nie wystarcza: ryzyko zależności i nierównych relacji

Jest temat, o którym nie lubi się mówić głośno, bo brzmi jak pesymizm. Mówię to z troską: nie każda rozmowa da się „załatwić asertywnością”. W niektórych relacjach stawką jest twoja pozycja, bezpieczeństwo albo stabilność pracy. Wtedy granica może wymagać nie tylko zdania, ale strategii.

Miałam kiedyś sytuację w pracy, [asertywność książka](#) gdzie jedna osoba nie tyle nie rozumiała granic, co testowała je jak wytrzymałość zamka. Każda odmowa była poddawana próbie, a konsekwencje, o ile się pojawiały, były subtelne. Nie było krzyku. Była zimna zmiana nastawienia.

W takiej chwili sama asertywność w rozmowie nie chroni cię w 100 procentach. Potrzebujesz wsparcia: dokumentowania ustaleń, jasnych maili, potwierdzania zakresu, czasem konsultacji z przełożonym albo z kimś, kto ma wpływ. To nie jest przeciwko asertywności. To jest dojrzałe uzupełnienie: twoje granice muszą mieć formę, którą da się obronić.

Jeśli korzystasz z asertywność audiobook, czasem warto wyłapać nie tylko „jak mówić”, ale też „co robić potem”. Asertywność to nie tylko ton głosu, to również decyzje organizacyjne.

Dwie scenki, które możesz przećwiczyć jeszcze dzisiaj

Zapracowani potrzebują prób. Nie teoretycznych, tylko takich, które da się odpalić od razu. Proponuję dwie scenki. Każdą możesz przećwiczyć na głos, w łazience albo w samochodzie, bez nikogo przy tobie. Wystarczy 30

do 60 sekund.

Pierwsza scena: ktoś prosi cię o przysługę „tylko na chwilę”, a ty wiesz, że to będzie dwie godziny. Ty czujesz napięcie, bo nie chcesz wyjść na „trudną”.

Powiedz: „Nie mam teraz przestrzeni czasowej na dodatkowe zadania. Mogę wskazać kogoś innego albo pomóc od przyszłego tygodnia”. Zauważ, co się dzieje: nie prosisz o zrozumienie. Proponujesz alternatywę. To usuwa napięcie z twojej strony, a z drugiej nie jest to wymuszające.

Druga scena: ktoś krytykuje twoje tempo albo twoje decyzje. To nie jest krytyka konstruktywna, to jest przypinanie etykiety.

Powiedz: „Biorę pod uwagę twoją uwagę. Jednocześnie nie zmieniam decyzji w tym zakresie, bo tak ustaliliśmy priorytety. Jeśli chcesz, przejdziemy przez konkrety: co dokładnie ma się zmienić i w jakim terminie”. To jest twarde, ale nie agresywne. Kieruje rozmowę na poziom faktów.

Mini-protokół na stres przed trudną rozmową

Lęk zwykle pojawia się przed, nie w trakcie. W trakcie jesteś już „w walce”, a to ogranicza chaos myśli. Dlatego warto przygotować się wcześniej, zanim emocje zaleją ci głowę.

Najprościej: masz zrobić trzy rzeczy, zanim zaczniesz rozmowę. Bez medytacji na godzinę, bez notowania wszystkiego. Po prostu krótkie ustawienie kierunku.

Oto mój mini-protokół, który działa, gdy jestem zmęczona i czuję, że „nie udźwignę”.

- Zanim odpiszę, zapisuję w głowie jedną granicę: czego nie robię.
- Formułuję jedno zdanie, którym zaczynam odmowę lub zmianę.
- Jeśli proszą o więcej, niż mogę dać, odpowiadam propozycją alternatywy, nie dyskusją.

To brzmi banalnie, ale to jest różnica między chaosem a spójnością. Spójność przynosi ci ulgę, nawet jeśli druga strona będzie niezadowolona.

Jak sprawdzać, czy twoja asertywność działa, a nie tylko „brzmi”

Zapracowani lubią mierzyć postęp, bo inaczej trudno uwierzyć, że cokolwiek się zmienia. Tylko że w asertywności nie mierzy się wszystkiego. Nie zawsze sprawdzisz, czy druga osoba zareagowała „idealnie”. Czasem sprawdzisz, czy ty odzyskałaś oddech po rozmowie.

W moim doświadczeniu dobrym wskaźnikiem jest to, czy po trudnej interakcji wraca do ciebie ciało. Czy przestajesz obgryzać szczegóły. Czy nie masz całonocnego przeglądu słów. Jeśli po granicy spędzasz kilka dni na gorączkowym analizowaniu, być może granica nie była jasna albo weszła w zbyt długą wymianę.

Drugi wskaźnik jest praktyczny: czy masz więcej czasu i mniej poczucia długu. Asertywność działa wtedy, gdy twoje „tak” przestaje być mechanizmem gaszenia czyjegoś ognia.

I trzeci: czy granice stają się coraz łatwiejsze. Nawet jeśli na początku czujesz lęk, to po kilku powtórkach twoje słowa przestają brzmieć jak przyznanie się do porażki. Wchodzą w odruch.

Co powiedzieć, gdy ktoś zarzuca ci brak „życzliwości”

Jedna z najtrudniejszych sytuacji brzmi mniej więcej tak: mówisz nie, a druga strona słyszy, że jesteś nieżyczliwa. To czasem jest emocjonalne nadużycie, czasem po prostu niezrozumienie.

W takich momentach warto wrócić do faktów. Możesz powiedzieć: „Życzliwość nie oznacza brania na siebie rzeczy, które nie są w moich możliwościach”. To zdanie jest w porządku, bo oddziela twoją intencję od czyjejś interpretacji.

Albo prościej: „Rozumiem, że tak to widzisz. Ja jednak nie podejmę tego zadania”. I koniec, bez tłumaczenia twojej osobowości.

Jeśli wiesz, że to będzie kolejna runda dyskusji, przydatne jest trzymanie się jednej osi. Bez obrony, bez kontrataku, tylko decyzja.

Jak wybrać asertywność poradnik, jeśli jesteś zapracowany

Skoro jesteś tu po szybkie metody, to pewnie nie chcesz czytać setek stron o „prawidłowym myśleniu”. Przy wyborze materiału szukam czegoś, co ma zastosowanie tu i teraz.

Zwracam uwagę na trzy rzeczy: czy są przykłady scenek, czy są gotowe zdania albo przynajmniej schematy, i czy jest logika wdrożenia. Materiał, który jest tylko opisem „czucia”, bez narzędzi, potrafi rozbudzić emocje, ale nie daje ruchu.

Dlatego kiedy wybieram asertywność książka albo asertywność e-book, patrzę, czy mogę z niego wyciągnąć pojedynczą odpowiedź do konkretnej sytuacji. Jeśli po lekturze mam tylko ogólne wnioski, czuję stratę czasu. Jeśli mam zdanie, które umiem wypowiedzieć, czuję sprawczość.

Asertywność audiobook lubię szczególnie wtedy, gdy mam krótką rutynę, na przykład 20 minut spaceru. Wtedy słucham fragmentu i od razu dopasowuję go do najbliższego zadania. Nie odkładam. To jest różnica.

Dwie rzeczy, o które łatwo, gdy jesteś zmęczona

Na koniec, dwie uwagi, które w moim życiu okazały się kluczowe.

Po pierwsze, asertywność nie ma być „ładna”. Ma być prawdziwa i wykonalna. Jeśli twoje „nie” nie jest oparte na realnej możliwości, wrócisz do lęku przy pierwszej próbie. Zamiast walczyć, lepiej dopasować granicę do zasobów.

Po drugie, możesz być asertywna i nadal szanować ludzi. To nie są przeciwieństwa. Czasem największy koszt bierze się z tego, że próbujesz jednocześnie być miłą i jednocześnie nie brać ciężaru. Da się, tylko trzeba przestać tłumaczyć się w nieskończoność.

Krótką obietnicą dla twojego kalendarza

Gdy mówisz „nie” mniej często, twoje życie robi się większe. Paradoksalnie. Bo każda decyzja kosztuje energię, ale uleganie też kosztuje. Różnica polega na tym, że uleganie kosztuje cię po cichu, często w dodatkach, które potem musisz odebrać.

Jeśli chcesz wdrożyć asertywność książka, poradnik albo e-book, nie czekaj, aż będziesz „gotowa”. Bądź gotowa na jedną rozmowę. Jedną granicę. Jedno zdanie, które wypowiesz, kiedy zabraknie ci argumentów.

Strach może być. On nie musi zniknąć. Musi przestać prowadzić. A to dzieje się wtedy, gdy twoje granice stają się nawykiem, nie aktem odwagi.