

Το παρακάτω κείμενο δημοσιεύτηκε στο μηνιαίο περιοδικό “Forma” τεύχος Μαρτίου, σελ 118.

Πολλοί άνθρωποι αισθάνονται άβολα όταν καλούνται να εκφράσουν τα πραγματικά τους συναισθήματα, να διατυπώσουν την άποψη τους, να διεκδικήσουν, να συναγωνιστούν. Ακόμα κι όταν παραβιάζονται τα δικαιώματά τους, προτιμούν να παραμένουν σιωπηλοί, αμέτοχοι, αδρανείς. Προφυλάσσουν το εγώ τους με έναν ιδιαίτερο τρόπο, ο οποίος αποτρέπει μεν τη σύγκρουση, αλλά εσωτερικεύει δε ενέργεια, η οποία κάποτε θα εκραγεί ως νευρώση, άγχος κατάθλιψη. Πολλές φορές αναρωτιόμαστε γιατί οι άνθρωποι γίνονται τόσο επικριτικοί, γιατί απαιτούν αιτιολόγηση της συμπεριφοράς μας, γιατί να ανεχόμαστε συμπεριφορές τις οποίες οι ίδιοι δεν θα κάναμε ποτέ; Έχει νόημα να εκφράζουμε τη διαφωνία μας και να εμπλεκόμαστε σε αντιπαράθεση κάθε φορά που αισθανόμαστε ότι μας αδικούν; Αξίζει να χαλάσουμε τη μέρα μας, επειδή το φαγητό στο εστιατόριο δεν ήταν καλό, ή επειδή μας έδωσαν λάθος ρέστα στο σούπερ μάρκετ; Μήπως θα πρέπει να επαναδιατυπώσουμε αυτά τα ερωτήματα; Γιατί η γνώμη των άλλων έχει τόσο μεγάλη σημασία για μένα; Γιατί οι σημαντικοί άλλοι μπερδεύουν την αγάπη μου με τη θυματοποίηση; Γιατί η συμπεριφορά μου πρέπει να είναι τέλεια, άψογη και κοινωνικά αποδεκτή;

Μερικοί άνθρωποι δυσκολεύονται να είναι διεκδικητικοί επειδή δεν αναγνωρίζουν τα βασικά ατομικά τους δικαιώματα, στα οποία περιλαμβάνονται τα εξής:

- Να ζητάτε αυτό που θέλετε
- Να λέτε «Όχι» χωρίς να αισθάνεστε ενοχές
- Να έχετε τη γνώμη σας και τα συναισθήματα σας
- Να παίρνετε αποφάσεις και να αντιμετωπίζετε τις συνέπειες τους
- Να επιλέγετε αν θα αναμιχθείτε ή όχι στα προβλήματα κάποιου άλλου
- Να μη γνωρίζετε κάτι και να μην το καταλαβαίνετε
- Να κάνετε λάθη
- Να έχετε επιτυχίες
- Να αλλάζετε γνώμη
- Να κρατάτε κάποια θέματα μυστικά από τους άλλους
- Να είστε ανεξάρτητοι
- Να αλλάζετε

Μαθαίνοντας να είμαστε διεκδικητικοί θα αποκτήσουμε την ικανότητα να εκφράζουμε τα δικαιώματά μας με τρόπο ξεκάθαρο, αλλά ταυτόχρονα με σεβασμό προς τον εαυτό μας και προς τους άλλους. Αυτό σημαίνει ότι δεν θα είμαστε ούτε παθητικοί ούτε επιθετικοί ούτε χειριστικοί καθώς οι στάσεις αυτές δεν χαρακτηρίζονται από αμοιβαίο σεβασμό.

Για να προετοιμαστούμε να γίνουμε διεκδικητικοί, πρέπει να ακολουθήσουμε τα παρακάτω βήματα:

1. Αποφασίζουμε τι θέλουμε: αυτό το βήμα αντανakλά τα δικαιώματά μας
2. Αποφασίζουμε εάν αυτό που θέλουμε είναι δίκαιο: αυτό αντιστοιχεί στα δικαιώματα των άλλων
3. Το ζητάμε ξεκάθαρα
4. Είμαστε προετοιμασμένοι να διακινδυνεύσουμε

5. Παραμένουμε ήρεμοι.

Μπορούμε να ενισχύουμε τα παραπάνω βήματα χρησιμοποιώντας τις ακόλουθες μεθόδους:

- ✓ *Προετοιμασία του εαυτού μας.* Φροντίζουμε τα επιχειρήματά μας να είναι ορθά. Η επιχειρηματολογία μας δεν χρειάζεται να είναι επιτηδευμένη για να είναι ορθή. Οι απλές εξηγήσεις και τα απλά αιτήματα μπορεί να είναι εξίσου αποτελεσματικά. Μην ψάχνουμε για λογικές δικαιολογίες, ειδικά αν είναι ψεύτικες. Οι άνθρωποι το αισθάνονται.
- ✓ *Στάση σώματος.* Όταν διεκδικούμε, κοιτάμε τον άλλο στα μάτια, γέρνουμε ελαφρά το σώμα μας προς εκείνον, παίρνουμε μια χαλαρωτική στάση και με σταθερή φωνή ζητάμε αυτό που επιθυμούμε. Πρόκειται για επικοινωνία και όχι για πόλεμο.
- ✓ *Θετική συμπεριφορά.* Ένας ασφαλής τρόπος να αρχίσουμε τη φράση μας είναι μια φιλοφρόνηση ή μια θετική δήλωση. Η ταπεινοφροσύνη είναι αρετή όταν πηγάζει εκ των έσω κι όχι όταν καλύπτει τη δειλία.
- ✓ *Αντικειμενικότητα.* Δεν εμπλεκόμαστε σε προσωπική κριτική και εξηγούμε πως βλέπουμε την κατάσταση. Ποτέ μην επικρίνουμε το άλλο άτομο αλλά μόνο τη συγκεκριμένη συμπεριφορά.
- ✓ *Συντομία.* Προκειμένου ο συνομιλητής μας να μην αποσύρει την προσοχή του και να μην παρεκκλίνει από το θέμα που συζητάμε, να είμαστε λακωνικοί. Μην κάνουμε θεωρητικές αναλύσεις, απλώς περιγράφουμε τα γεγονότα.

Αξίζει να θυμόμαστε πως άλλο η διεκδικητικότητα και άλλο η επιθετικότητα. Οι φωνές, ο δυνατός τόνος της φωνής, οι απειλές και οι εκβιασμοί δεν έχουν θέση στο νέο μας εαυτό.

Χρήστος Θεοδωρόπουλος

Σύμβουλος Προσωπικής ανάπτυξης- Κοινωνιολόγος MSc