**תוספת לטופס 13 : תסריט גנרי לאסרטיביות - למילוי במחשב**

אפשר ללמוד להתמודד עם קונפליקטים ולהתנהל באסרטיביות, באמצעות כתיבת תסריטים חדשים למצבים בהם האדם אינו מתנהל באסרטיביות. הגישה מאפשרת להתכונן מראש, לקבוע את צרכיך וזכויותיך, לחשוב על פתרון לקונפליקט וגם איך לנהל מו"מ ולתרגל כל זאת לפני הסיטואציה.

1. התסריט הישן: חשוב להכיר את התסריט המקורי של אירועים בהם אתה מתנהג בחוסר אסרטיביות. נערוך ניתוח שרשרת ונברר איך התחיל ומה קרה אז... וכו, מרגע לרגע, שרשרת מחשבות, התנהגויות ורגשות. חלק ניכר מהאנשים עם חרדה חברתית נוטים לשחזור אין סופי עם הלקאה עצמית. הגישה כאן שונה. אנחנו מתבוננים בעיני צופה אוהד שרוצה להבין מה מונע ממך להתנהל ביעילות, וסקרנים לדעת מה יעזור לך.

2. כתיבת תסריט חדש: איש עסקים שנכנס למו"מ או פוליטיקאים שנכנסים למו"מ קואליציוני מכינים קודם תוכנית עבודה מפורטת. **לאלו שינויים ספציפיים הם חותרים במפגש הזה ומה עשוי לעבוד?** מה הם עומדים להציע, באיזה סדר, מה לדרוש מראש בידיעה שלא יקבלו ויוותרו, מה הם חושבים שהצד השני יעשה. לא הכל קריטי ולא צריך להתכונן כאילו שאנחנו לפני ניתוח מוח. פשוט כדאי להתכונן.

3. לתסריט האסרטיביות יש מבנה והוא כולל: תיאור, ביטוי רגשי, בקשה ברורה, חיזוק עתידי (שיווק) ובמידת הצורך ניהול מו"מ.

**תסריט גנרי לאסרטיביות או איך לגרום למישהו לעשות מה שאתה רוצה או לסרב לבקשה**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| שאל את עצמך:  **לאלו שינויים ספציפיים אתה חותר במפגש הזה ומה יסייע לך בהשגת התוצאות** | | | | | |
| מרכיבים | הסבר | דוגמה | | | התכנון שלך |
| לתאר | לתאר את הסיטואציה. להיצמד לעובדות ללא שיפוטיות, מבלי לתקוף. לתאר באופן ברור את האירועים. | "בשבוע האחרון אתה חוזר מעבודה שעה וחצי אחרי השעה שסיכמנו. אני מאכילה את הילדים, רוחצת ומשכיבה לבד". | | |  |
| לבטא רגש או דעה שלך | לבטא רגש או דעה לגבי הסיטואציה באופן ברור.  לצאת מנקודת הנחה שרגשותיי ודעותיי אינן מובנות מאליהן.  לא להאשים את הצד השני ברגשות האלו!!  להשתמש "במשפטי אני..." כמו "אני רוצה", "אני לא רוצה", במקום ב"אתה צריך". | "אני רוצה שתהיה אתי בזמן הזה. אני חושבת שגם הילדים ישמחו" | | |  |
| לבקש (שינוי ספציפי ובר ביצוע)  או לסרב לבקשה | לבקש מה שרוצים, או לסרב באופן ברור.  אנשים אחרים לא יבינו בעצמם מה אנחנו רוצים או לא רוצים, ולא יעשו מה שהיינו רוצים, אלא אם נאמר להם. אנשים לא יכולים לקרוא את מחשבותינו. לא לצפות שאחרים יבינו כמה קשה לנו לבקש באופן ישיר את מה שאנחנו צריכים. | | "אני מבקשת שתחזור עד השעה 8 בערב כפי שקבענו, ותחלוק אתי את הטיפול בילדים בשעות האלה". | |  |
| לחזק | לחזק מראש: נסביר מראש אלו השלכות חיוביות יהיו להיענות לבקשתנו. | | | "אני אהיה פחות בלחץ, הילדים ישמחו והערב יהיה יותר נעים לשנינו" |  |
| מיקד ותשומת לב למטרה | שמור את תשומת הלב על המטרה. חזור שוב ושוב על הבקשה כמו "תקליט שבור". התעלם מהתקפות. | | | "אני מבקשת שתחזור בשעה שקבענו". |  |
| להפגין בטחון ויעילות | להשתמש בטון דיבור בטוח ובשפת גוף מתאימה. לקיים קשר עין, לא לבלוע מילים, לא ללחוש, לא להשפיל מבט, לא לסגת, לא לוותר ולא להגיד "מה שתגיד". | | |  |  |
| לנהל משא ומתן (אם צריך) | גלה נכונות לתת כדי לקבל. בקש מהצד השני פתרונות "הפוך את השולחן".  "אני מוכן\_\_\_\_ אם אתה מוכן ל\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_".  נסה להבין את נקודת המבט של הצד השני. גם הוא אדם עם רגשות. עמדה אמפטית לצרכים ולרצונות של הצד השני תמתן את הפגיעות ואת הרגשת האיום שלנו ותשתפר את יכולתנו להגיע לפשרה ולהסכמות.  האזן באופן אקטיבי ותקף את רגשותיו של הצד השני (תיקוף משמעו אני מבין "מניין אתה בא" תיקוף לא חייב לכלול הסכמה).  נסה לשמור על ערוצי ההידברות פתוחים. | | | "אני לא מסוגלת להסכים שתחזור כל כך מאוחר ונראה לי שאתה מאוד רוצה שאסכים. מה אפשר לעשות לדעתך?"  "אני יודעת כמה הכדורסל חשוב לך..." |  |

