



Ινστιτούτο Έρευνας
και Θεραπείας της Συμπεριφοράς

ΑΣΤΙΚΗ ΜΗ ΚΕΡΔΟΣΚΟΠΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Διπλωματική εργασία

«Εκπαίδευση στη διεκδικητικότητα και την οριοθέτηση:
Περιγραφή των τεχνικών και ανάλυση του τρόπου εφαρμογής
τους»

Σπουδάστρια: Μαργαρίτα Λώλη

Επόπτρια: Μυρτώ Λεμονούδη

Αθήνα 2021

Ιστορική αναδρομή διεκδικητικότητας

Η διεκδικητικότητα έχει περιγραφεί ποικιλοτρόπως, ανάλογα με το θεωρητικό πλαίσιο και την ιστορική περίοδο.

Επομένως, προκύπτουν 3 προσεγγίσεις μελέτης της διεκδικητικότητας:

1. Η απουσία διεκδικητικής συμπεριφοράς ως αιτία ψυχολογικών προβλημάτων
2. Η διεκδικητικότητα ως μέσο ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού με σκοπό την εκπλήρωση προσωπικών στόχων και την αυτοβελτίωση
3. Η διεκδικητικότητα ως μέσο υπεράσπισης των ανθρωπίνων δικαιωμάτων

(Beck, Freeman & Davis, 2004; Peneva & Mavrodiev, 2013; Alberti & Emmons, 2008; Jakubowski & Lange, 1978)

Ορισμός διεκδικητικότητας

- Υπό το πρίσμα της ψυχολογίας..



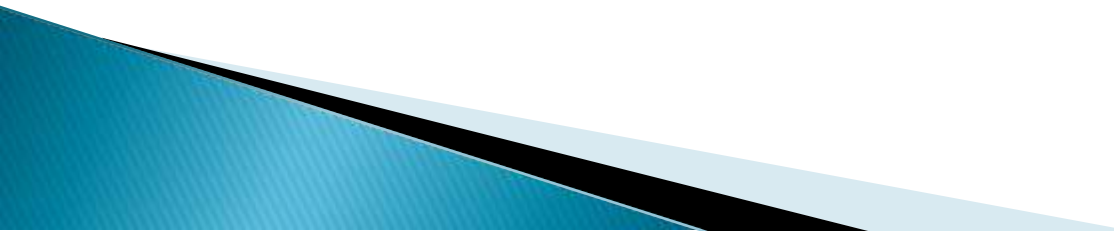
Διεκδικητικότητα ορίστηκε η διαπροσωπική ικανότητα να εκφράζει κανείς ανοιχτά τα συναισθήματα, τις σκέψεις και τις ανάγκες του με αυτοπεποίθηση και κοινωνικά αποδεκτό τρόπο και να υπερασπίζεται τα δικαιώματά του χωρίς ταυτόχρονα να παραβιάζει τα δικαιώματα των άλλων. Είναι ένα στυλ απόκρισης κατά το οποίο λαμβάνονται υπ' όψιν τα όρια μεταξύ των δικαιωμάτων του ενός ατόμου και των άλλων και διασφαλίζεται η τήρηση αυτών των ορίων.

(Jakubowski-Spector, 1973; Salter, 2002)

Η διεκδικητική προσωπικότητα απαρτίζεται από τα εξής χαρακτηριστικά:

- ▶ την ικανότητα του ατόμου να μιλά ανοιχτά για τα συναισθήματά του
- ▶ την ικανότητα να μεταφέρει το λεκτικό μήνυμα με ευθύ, ειλικρινή και αυθόρμητο τρόπο χωρίς ειρωνεία, σαρκασμό ή άλλη μορφή επιθετικότητας
- ▶ την ικανότητα να αντιτάσσεται στις απόψεις των άλλων μέσω της ξεκάθαρης παράθεσης των δικών του απόψεων
- ▶ τη χρήση της προσωπικής αντωνυμίας “Εγώ”
- ▶ την αποδοχή του επαίνου/κομπλιμέντου σαν κάτι αναμενόμενο χωρίς αυτό να υποδηλώνει αλαζονική/εγωιστική στάση αλλά ένδειξη αυτοσεβασμού

Οι Jakubowski και Lange (1978) περιγράφοντας τη διεκδικητικότητα δημιούργησαν μια πιο εκτενή λίστα σύμφωνα με την οποία κάθε άνθρωπος ανεξαρτήτως φύλου, εθνικότητας και θρησκείας έχει δικαίωμα:

- ▶ να ενεργεί με τρόπο που προάγει την αξιοπρέπεια και τον αυτοσεβασμό αρκεί να μην παραβιάζει τα δικαιώματα των άλλων με τη συμπεριφορά του
 - ▶ να λέει όχι χωρίς να αισθάνεται ενοχές
 - ▶ να αντιμετωπίζεται με αξιοπρέπεια
 - ▶ να αισθάνεται όπως αισθάνεται και να εκφράζει τα συναισθήματά αυτά ανοιχτά, είτε είναι θετικά είτε είναι αρνητικά ακόμη και αν οι άλλοι τα θεωρούν παράλογα ή υπερβολικά
- 

- ▶ να παίρνει χρόνο με τον εαυτό του προκείμενου να αποφορτιστεί και να σκεφτεί
- ▶ να αλλάζει γνώμη χωρίς να αισθάνεται άσχημα. Η αλλαγή μιας απόφασης δεν πρέπει να θεωρείται ως ένδειξη αναποφασιστικότητας ή ασυνέπειας αλλά ως ευελιξία και προσαρμοστικότητα
- ▶ να κάνει ερωτήσεις και να ζητάει πληροφορίες χωρίς να νιώθει φόβο και αμηχανία
- ▶ να κάνει λάθη
- ▶ να αισθάνεται καλά με τον εαυτό του χωρίς αυτό να θεωρείται εγωιστικό

(Jakubowski & Lange, 1978)

Διεκδικητική vs Παθητική συμπεριφορά



Το παθητικό άτομο:

- δεν μπορεί να ζητήσει την ικανοποίηση των αιτημάτων του
- δυσκολεύεται να πει όχι ή αν κάποια στιγμή το κάνει γίνεται απολογητικό και ενοχικό
- δεν εκφράζει συναισθήματα και απόψεις, είναι υποχωρητικό και γενικά συμμορφώνεται εύκολα στις επιθυμίες των άλλων
- με την στάση του περνάει το μήνυμα ότι οι ανάγκες των άλλων είναι σημαντικότερες από τις δικές του καταλήγοντας «θύμα» και έρμαιο στα χέρια των άλλων. Ως συνέπεια όλων αυτών είναι το αυξημένο άγχος και η χαμηλή αυτοεκτίμηση

(Bishop, 2010; MacLeod, 2016; Cruz, 2019)

Διεκδικητική vs Επιθετική συμπεριφορά



Το επιθετικό άτομο:

- ικανοποιεί πάση θυσία τα αιτήματά του με τέτοιο τρόπο όμως που καταπατά τα δικαιώματα των άλλων
- μπορεί να χρησιμοποιήσει προσβλητικές εκφράσεις, να γίνει χειριστικό ακόμη και βίαιο
- δεν σέβεται τις ανάγκες των άλλων, θέλει να κυριαρχεί στις συζητήσεις, ασκεί κριτική και δεν ψάχνει για μια μέση λύση

(Bishop, 2010; MacLeod, 2016; Cruz, 2019)

Διεκδικητική συμπεριφορά



Άρα:

- ▶ Η διεκδικητική συμπεριφορά είναι ο μέσος δρόμος και ο πιο εποικοδομητικός τρόπος διαπροσωπικής αλληλεπίδρασης.
- ▶ Δεν εγγυάται ότι το άτομο θα κερδίσει αυτό που διεκδικεί αλλά αυξάνει τις πιθανότητες, επιτρέπει στο άτομο να αντιστέκεται στην επιθετικότητα και τη χειραγώγηση και καλλιεργεί αμοιβαίες σχέσεις

Τεχνικές διεκδικητικής συμπεριφοράς

- ▶ *Η πίστη ότι οι ανάγκες μας είναι εξίσου σημαντικές*
- ▶ *Η αποφυγή της αρνητικής ετικέτας*
- ▶ *Η χρήση πρώτου προσώπου.* Η χρήση του πρώτου προσώπου είναι απαραίτητη «αισθάνομαι ότι...», «δεν μου αρέσει...» αντί για «εσύ πρέπει να...», «δεν είναι σωστό αυτό που κάνεις...»
- ▶ *Η αποφυγή «ταμπέλας» για το άλλο άτομο.* Χαρακτηρισμοί όπως «είσαι αγενής», «είσαι τεμπέλης» πρέπει να αποφεύγονται γιατί βάζουν το άλλο άτομο σε άμυνα

- ▶ *Το μήνυμα πρέπει να μεταφέρεται με ευθύ, ειλικρινή και αυθόρμητο τρόπο*
- ▶ *Η χρήση της τεχνικής «η βελόνα κόλλησε»*
- ▶ *Η αποδοχή της κριτικής χωρίς ωστόσο να σταματά η διεκδίκηση*
- ▶ *Η σωστή στάση σώματος.* Το διεκδικητικό άτομο πρέπει να έχει όρθια και χαλαρή στάση σώματος. Η κίνηση και οι χειρονομίες πρέπει να είναι απαλές, χωρίς καμία απειλητική διάθεση, αποφεύγοντας ενέργειες όπως το χτύπημα του χεριού. Η βλεματική επαφή άμεση και ο τόνος της φωνής σταθερός και όχι υψηλός

Εμπόδια στη διεκδίκηση



- ▶ *Τα γνωσιακά λάθη.* Τέτοια λάθη μπορεί να είναι τα αυθαίρετα συμπεράσματα, οι γενικεύσεις, η επιλεκτική προσοχή, η μεγιστοποίηση ή ελαχιστοποίηση (π.χ αν του πω όχι δεν θα μου ξαναμιλήσει ποτέ)
- ▶ *Οι κοινωνικοί φόβοι.* Τέτοιοι μπορεί να είναι ο φόβος της απόρριψης, της αρνητικής κριτικής, της ντροπής. Οι φόβοι αυτοί, σε κάποιο βαθμό, εμφανίζονται σε όλους τους ανθρώπους. Ωστόσο, στους μη διεκδικητικούς φαίνεται να κυριαρχούν, εμποδίζοντας την κοινωνική τους δραστηριότητα

(Lazarus, 1973; Patterson & Watkins, 1996; Beck, Freeman & Davis, 2004; Wolpe, 1993)

Πλεονεκτήματα διεκδικητικής συμπεριφοράς



Οι διεκδικητικοί άνθρωποι φάνηκε ότι:

- βιώνουν λιγότερο άγχος, ανησυχία και κατάθλιψη
- έχουν λιγότερους φόβους
- αντιμετωπίζουν καλύτερα τις ψυχοπιεστικές καταστάσεις της ζωής
- έχουν περισσότερη αυτοεκτίμηση και πιο υγιείς σχέσεις

Επιδρά θετικά ακόμη και σε έφηβους βελτιώνοντας τον τρόπο επικοινωνίας με καθηγητές και συνομηλίκους αλλά και επηρεάζοντας έμμεσα την σχολική επίδοση μέσω της μείωσης του άγχους.

(Cheney, Christensen, Zorn, & Ganesh, 2010; Back & Back, 2005; Butler 1992; Paezy, Shahraray, & Abdi, 2010; Eslami et al., 2016)

Οριοθέτηση Ορισμός

Λέγοντας όχι σε κάποιον άλλον...
λέω ναι στον εαυτό μου



Τα όρια είναι οι κατευθυντήριες γραμμές και οι κανόνες που θέτει ένας άνθρωπος προκειμένου να γνωστοποιήσει στους άλλους τον τρόπο που θέλει να του συμπεριφέρονται. Στα πλαίσια αυτού, γνωστοποιούνται και οι συνέπειες παραβίασης των ορίων χωρίς όμως να υπαγορεύει στον άλλον τι να κάνει

Ορίζουν που τελειώνει το «εγώ» και που αρχίζει το «εσύ» προσδιορίζοντας το φυσικό και συναισθηματικό χώρο μεταξύ του εαυτού και των άλλων.

Γιατί είναι σημαντική η οριοθέτηση;



- ▶ Ενισχύει την αυτοεκτίμηση και τον αυτοσεβασμό
- ▶ Θέτει σε προτεραιότητα τις ανάγκες του ατόμου
- ▶ Δημιουργεί κατάλληλες συνθήκες για θετικές αλληλεπιδράσεις
- ▶ Μειώνει το άγχος
- ▶ Δημιουργεί το αίσθημα ασφάλειας, αυτονομίας και ελέγχου στη ζωή του ατόμου

Γιατί είναι σημαντική η οριοθέτηση;

- ▶ Προστατεύει το φυσικό και συναισθηματικό χώρο του ατόμου
- ▶ Δημιουργεί ισότιμες και υγιείς σχέσεις
- ▶ Διαχωρίζει τις ανάγκες και τα συναισθήματα του ατόμου από των άλλων
- ▶ Ενισχύει την αποφασιστικότητα. Το άτομο δηλαδή μπορεί να λέει ναι ή όχι με σιγουριά

(Katherine 1991, 2013; Levin 2020)

Μη υγιή όρια



Τα μη υγιή όρια ή η απουσία των ορίων οδηγούν σε:

- ▶ ανισότιμες σχέσεις
- ▶ χειραγώγηση ή εκμετάλλευση
- ▶ κατάθλιψη και άγχος

(Katherine 1991, 2013; Lancer, 2015; Levin, 2020)

Ενδείξεις μη υγιών ορίων



- ▶ Το αίσθημα ευθύνης για την ευτυχία των άλλων
 - ▶ Η αδυναμία άρνησης από φόβο απόρριψης ή εγκατάλειψης
 - ▶ Η μη έκφραση των αναγκών και των συναισθημάτων
 - ▶ Η αδυναμία αίσθησης της ταυτότητας. Η εικόνα δηλαδή και τα συναισθήματα του ατόμου για τον εαυτό του ορίζονται από τη συμπεριφορά των άλλων προς αυτό
- (Katherine 2013; Lancer, 2015; Levin, 2020)

Ενδείξεις μη υγιών ορίων



- ▶ Η αδυναμία ανάληψης αποφάσεων ή η μετάθεση αυτών στους άλλους (συνειδητά ή ασυνείδητα)
- ▶ Να αισθάνεται κανείς συχνά θυμό στις σχέσεις του ή έντονο θυμό και δυσαρέσκεια
- ▶ Η απουσία ιδιωτικότητας
- ▶ Να αφήνει τους άλλους να προγραμματίζουν αντί γι 'αυτό
- ▶ Να αισθάνεται κανείς εγωιστής όταν πάει να ικανοποιήσει τις ανάγκες του

Χαλαρά ή άκαμπτα όρια;



- ▶ Άτομα με άκαμπτα και πολύ αυστηρά όρια είναι σαν να είναι περικυκλωμένα από τείχη. Τέτοιου είδους όρια μπορούν να παρομοιαστούν με ένα ψηλό κάστρο που κανείς δεν μπορεί να μπει μέσα αλλά και ο ιδιοκτήτης του δύσκολα μπορεί να βγει έξω με αποτέλεσμα να βιώνει την απόλυτη μοναξιά
- ▶ Από την άλλη μεριά, τα άτομα με χαλαρά όρια τείνουν να βάζουν σε προτεραιότητα τις ανάγκες των άλλων, θυματοποιούνται και χειραγωγούνται εύκολα. Αποτέλεσμα είναι να καταλήγουν να νιώθουν συναισθηματική εξάντληση, άγχος και να καταφεύγουν σε επιβλαβείς συμπεριφορές όπως η υπερφαγία, οι εξαρτήσεις και άλλα

(Katherine 1991, 2013; Lancer, 2015; Levin, 2020)

Απάντηση: τα ευέλικτα όρια!



- ▶ Τα ευέλικτα όρια είναι ο ιδανικός τρόπος οριοθέτησης. Εδώ, η τήρηση αυστηρών ή μη ορίων είναι αποτέλεσμα επιλογής, γίνεται δηλαδή συνειδητά από το άτομο έχοντας συνυπολογίσει όλες τις παραμέτρους της εκάστοτε συνθήκης. Το άτομο προσαρμόζεται στην κατάσταση έχοντας πλήρη επίγνωση των επιλογών του χωρίς να χειραγωγείται από το περιβάλλον

(Katherine 1991, 2013; Lancer, 2015; Levin, 2020)

Είδη ορίων

- ▶ Τα **σωματικά όρια** αφορούν το σώμα, την αίσθηση του προσωπικού ζωτικού χώρου, την σεξουαλική προτίμηση και την ιδιωτικότητα
- ▶ Τα **συναισθηματικά όρια** προστατεύουν την αυτοεκτίμηση του ατόμου και επιτρέπουν στο άτομο να διαχωρίζει τα συναισθήματά του και τις ανάγκες του από των άλλων. Άτομα με αδύναμα συναισθηματικά όρια εκθέτουν τον εαυτό τους στην επιρροή των άλλων και καταλήγουν να νιώθουν πληγωμένα
- ▶ Τα **διανοητικά** αφορούν τις σκέψεις, τις πεποιθήσεις και το σύστημα αξιών του ατόμου. Για παράδειγμα κάποιος που έρχεται αντιμέτωπος με ρατσιστικές αντιλήψεις, θυμώνει γιατί παραβιάζονται τα διανοητικά του όρια εφόσον οι δικές του αντιλήψεις είναι αντίθετες
- ▶ Τα **υλικά όρια** αφορούν το πώς το άτομο διαχειρίζεται τα υλικά αγαθά ή τα χρήματα που του ανήκουν

(Katherine, 1991; Levin, 2020)

Πώς τίθενται τα υγιή όρια



- ▶ Εκφράζονται με σαφήνεια χωρίς να είναι διπλό το μήνυμα και με ουδέτερο και μη επικριτικό τόνο
- ▶ Περιλαμβάνουν μια σύντομη λογική χωρίς ωστόσο να υπάρχει εκτενή συζήτηση, αντιπαράθεση ή εξορθολογισμός
- ▶ Εξηγούνται πάντα οι συνέπειες παραβίασης των ορίων με το “αν...τότε”
- ▶ Οι συνέπειες πρέπει να εφαρμόζονται αμέσως μετά την παραβίαση και όχι μετά από μεγάλο χρονικό διάστημα
- ▶ Δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται απειλές, αλλά συνέπειες, οι οποίες μάλιστα να είναι εφαρμόσιμες
- ▶ Προτείνονται εναλλακτικές συμπεριφορές που είναι επιτρεπτές όπως για παράδειγμα «δεν μου αρέσει να... θα προτιμούσα να»

(Sharrock & Rickard, 2002)

Εμπόδια στην τοποθέτηση των ορίων

- ▶ ο φόβος απόρριψης ή εγκατάλειψης
- ▶ ο φόβος της αντιπαράθεσης
- ▶ η ενοχή
- ▶ η άγνοια των υγιών ορίων



(Katherine, 1991; Levin, 2020)

Εμπόδια στην τοποθέτηση ορίων

- ▶ διαστρεβλωμένες αντιλήψεις όπως :
 1. Η αγάπη δεν απαιτεί όρια
 2. Η οριοθέτηση είναι εγωιστική πράξη
 3. Τα όρια θα κάνουν τους άλλους να με μισούν
 4. Μπορώ να έχω τη ζωή που θέλω χωρίς να έχω ορίσει όρια
 - 5 .Αν ικανοποιώ τις ανάγκες μου όλη την ώρα, οι ανάγκες του άλλου δεν θα ικανοποιούνται
 6. Αν θέσω όρια, δεν θα είμαι γενναιόδωρο άτομο και κανείς δε θα με θέλει κοντά του
 7. Τα όρια είναι περιοριστικά και όχι απελευθερωτικά

(Katherine, 1991; Levin, 2020)

Συμπεράσματα

1. Η διεκδικητική συμπεριφορά και η οριοθέτηση είναι κοινωνικές δεξιότητες η εκμάθηση των οποίων είναι ουσιαστικής σημασίας για τη συναισθηματική ισορροπία του ατόμου
2. Η απουσία αυτών οδηγεί σε αίσθηση χάους και απώλειας ελέγχου, ανισόροπες σχέσεις, άγχος και ανικανοποίητους στόχους

A red pushpin is pinned to the top center of the yellow sticky note.

THANK
You! 😊