



Negociació i rebutj

Definició: Escoltar la pròpia veu per expressar amb claredat, i de manera apropiada, allò que sentim, pensem o necessitem. Fer-ho en el moment adequat i de forma assertiva, sense imposar, ignorar, manipular ni agredir ningú. Ser capaç d'argumentar una postura o una crítica encara que contradigui el que defensen altres persones.

Dinàmica: Les ulleres dels estils de comunicació

Objectiu: Conèixer les diferents maneres de negociar o rebutjar quelcom.

Desenvolupament: Proposem que la classe es posi en grups petits d'entre 6/7 persones. A continuació direm que comencin a caminar per l'aula i donarem les següents consignes:

- Imagineu-vos que porteu les **ulleres de l'agressivitat** (important: no podeu parlar ni tocar-vos) i aneu caminant amb elles mentre mireu les persones que teniu al voltant. *Deixem uns minuts perquè es posin en el paper.*
- Passats aquests minuts, tornem a formar els grups petits. Han de fer un llistat del tipus de comunicació (característiques, formes verbals o no verbals) que té aquest estil.
- Tornem a caminar. Ara ens posarem les **ulleres de la passivitat**: *Us sentiu oprimits/des per les persones del vostre voltant, sentiu inseguretat, vergonya, us costa apropar-vos a la resta...* Deixem passar uns minuts i ens tornem a posar en grup per fer la llista de les característiques de l'estil de comunicació que han posat en pràctica.
- Per últim, ens posem les **ulleres de l'amabilitat** i repetim els passos (caminen i fem la llista).

Després de practicar amb les tres ulleres, cada grup exposarà la característiques que han apuntat de cada estil de comunicació. Es pot fer un llistat general a la pissarra.

Finalment escriurem el nom dels tres estils de comunicació (agressiva, passiva i assertiva) i explicarem en què consisteixen:

1. **Agressiva:** defensa que els interessos i les idees pròpies estan per sobre dels de les altres persones. Es pretén obtenir l'objectiu mitjançant la submissió. No es té en compte l'opinió ni els sentiments de les altres persones. Es pot fer ús

d'amenaces, burles, insults, crítiques, retrets, xantatges, mentides, coacció... *Jo guanyo - Tu perds.*

2. **Passiva:** es produeix quan les persones no són capaces d'expressar el seu punt de vista per por de les possibles represàlies, és a dir, inhibeixen el seu comportament per tal d'evitar les confrontacions. Volen agradar a qualsevol preu. *Jo perdo - Tu guanyes.*
3. **Assertiva:** es produeix quan les persones són capaces de defensar els seus propis interessos i opinions, però alhora respecten diferents punts de vista i eviten desqualificacions o enfrontaments. Són responsables de les seves emocions i també connecten amb les de les altres persones. *Jo guanyo - Tu guanyes.*