Έχετε απομακρυνθεί ποτέ από μια κατάσταση ενώ θα ευχόσασταν να το είχατε χειριστεί διαφορετικά; Υπάρχουν φορές που αισθάνεστε ότι τα δικαιώματά σας καταπατούνται από άλλους; Έχετε χάσει ποτέ τον έλεγχο και δεν έχετε μεταφέρει την άποψή σας με αποτελεσματικό τρόπο; Αν απαντήσατε θετικά σε κάποιες από αυτές τις ερωτήσεις, αυτό μπορεί να αποτελέσει αφορμή ώστε να ελέγξετε το θέμα της διεκδικητικότητας σας.

Υπάρχουν τρεις βασικοί τύποι επικοινωνίας: ο παθητικός, ο διεκδικητικός και ο επιθετικός. Η παθητικότητα αποδυναμώνει τόσο την ικανότητά σας να ακουστείτε, όσο και να γίνει σεβαστό αυτό που λέτε. Η επιθετικότητα δείχνει έναν τρόπο διεκδίκησης του αποτελέσματος, που δεν στηρίζεται στον αμοιβαίο σεβασμό. Μόνο η διεκδικητικότητα εξασφαλίζει τις βάσεις για σωστή επικοινωνία, τοποθετώντας τις δύο πλευρές στο ίδιο επίπεδο. Η διεκδικητικότητα είναι η ικανότητα να παρουσιάζουμε ξεκάθαρα τις σκέψεις μας και τα συναισθήματα μας με τρόπο που να δείχνουμε σεβασμό στον εαυτό μας και τους άλλους. Με τον όρο διεκδικητική συμπεριφορά αναφερόμαστε στην ικανότητα του ατόμου να εκφράζει τα δικαιώματά του χωρίς να παραβιάζει τα δικαιώματα των άλλων. Να ζητά χωρίς να απαιτεί, να θέτει όρια και να εκφράζει την άποψή του καθώς και τα αρνητικά και θετικά συναισθήματά του. Δεν είναι δηλαδή μόνο μια κοινωνικά αποδεκτή συμπεριφορά αλλά και ένας τρόπος ζωής που χαρακτηρίζεται από αυτοπεποίθηση, ανεξαρτησία και την ικανότητα να καταλαβαίνει κανείς τον εαυτό του και τους άλλους. Αποτελεί την χρυσή τομή ανάμεσα στην παθητικότητα που χαρακτηρίζεται από έλλειψη αυτοσεβασμού και την επιθετικότητα που διακρίνεται από την έλλειψη σεβασμού προς τους άλλους. Η διεκδικητική συμπεριφορά βασίζεται στον σεβασμό και όχι στην εξουσία πάνω στους άλλους.

Ο φόβος των συνεπειών, οι ενοχές καθώς και η αδυναμία να διεκδικούμε και να υπερασπιζόμαστε τις επιθυμίες και τις ανάγκες μας, συχνά μας κάνει μη διεκδικητικούς. Οι περισσότεροι άνθρωποι δεν είναι διεκδικητικοί από φόβο μην δυσαρεστήσουν τους άλλους και δεν γίνουν αρεστοί. Παρόλα αυτά ακόμη και αν μπορείτε να αποφύγετε με αυτόν τον τρόπο κάποιες άμεσες διαφωνίες-εντάσεις, μπορεί να ριψοκινδυνεύσετε μια σχέση μακροπρόθεσμα αν αρνείστε να είστε διεκδικητικοί και μετά νιώθετε ότι σας εκμεταλλεύονται συνεχώς. Οι επιλογές μας δεν είναι μόνο δύο, είτε να «καταπίνουμε» τα συναισθήματά μας είτε να «κατατροπώνουμε» τον αντίπαλο: υπάρχει και η μέση οδός που λέγεται «διεκδικητική συμπεριφορά».