Kunsten at sige fra - og til

Vejen til assertiv adfærd

The Influence Company

Dette er assertiv adfærd

Du har virkelig travlt, og din kollega beder om din hjælp. En kollega holder ikke jeres aftaler, og du må igen være den, der tager ansvar. Din kollega tager æren for det arbejde, du har udført. Alle disse situationer kræver en assertiv adfærd.

Assertion betyder, at du står op for dig selv. Du står fast ved dine ambitioner og grænser ved at fortælle på en klar, tydelig og respektfuld måde, hvad du ønsker, og hvad du ikke vil have. Dette giver klare forventninger.

Dine kolleger ved, hvor du står, og du viser samtidig respekt for dem. Det resulterer i, at begge parter ser samtalen som en god oplevelse.

Dette er ønskescenariet. Det kan være udfordrende for nogen, mens andre finder det mere naturligt. Den gode nyhed er, at alle kan udvikle en god, assertiv adfærd. Vil du vide hvordan? Så læs videre i vores e-bog.

Når du siger nej til andre, kan det betyde, at du siger ja til dig selv.

Typer af adfærd

Kender du følelsen? Du er meget forsigtig i måden, hvorpå du udtrykker din mening. Det kunne f.eks. lyde sådan her: “Jeg forstår godt, at du er presset på tid, og at dette måske ikke har førsteprioritet for dig, men kan jeg ikke få dig til at bruge lidt tid på at færdiggøre dine opgaver?”

Du gør det et par gange, men det har ikke den store effekt. Dette er, hvad vi kalder submissiv adfærd. Du tager større hensyn til den andens behov og interesser end dine egne, og i din formulering lader du dig styre af, hvordan vedkommende vil reagere på din forespørgsel.

Ved at gøre det får han/hun lov til at prioritere sine egne behov over dine og selv bestemme dagsordenen.

På et tidspunkt får du nok. Det er nu, at du mister tålmodig- heden og reagerer: “Jeg er så træt af, at du aldrig gør, hvad jeg beder dig om. Det er helt uacceptabelt!”

Dette er aggressiv adfærd. Du overskrider den andens grænser ved at være bebrejdende. Måske du også er aggresiv i dit tonefald.

Ideelt set vil du gerne finde en gylden middelvej. Du vil gerne på en venlig, men tydelig og effektiv facon udtrykke, hvad du forventer af andre. Det er assertiv adfærd.

Du tager ansvar for dine egne behov, valg og holdninger, samtidig med, at du viser respekt for, at den anden person kan gøre det samme. På den måde tager du både hensyn til egne og andres grænser.

Sig din mening

På vores kurser finder 80% af deltagerne det udfordrende at sige deres mening direkte og uden at pakke budskabet ind - ikke mindst i konfliktsitua- tioner. Hvis du ikke har helt styr på dine tanker og følelser, så er det også svært at give udtryk for sin position - og dermed også for andre at forstå den. Hvad er det, du ønsker og mener, og hvad føler du? Tag dig tid til at tænke - herefter kan du udtrykke din holdning.

The Influence Company Denmark

Lad være med at diskutere

Du vil gerne sige din mening, men hvordan gør du? Indflydelsesstilen ”Asserting” fra Influence-modellen® vil hjælpe dig godt på vej. Målet er at udtrykke dig tydeligt, uden at du fremstår aggressiv. Du skal også bruge det rette toneleje, når du giver udtryk for dine mål, grænser og forventninger. Enhver har sine holdninger, de er personlige og ikke altid rationelle. Derfor skal du endvidere undgå at indgå i en diskussion, da det vil give indtryk af, at du kan overtales.

Forestil dig en kollega som altid kommer for sent. Du har forsøgt at lave små hentydninger, men nu beslutter du dig for at gøre det mere klart for vedkommende, at han/hun skal komme til aftalt tid.

”Jeg vil sætte pris på, at du kommer kl. 9, når mødet starter.”

Hvis du tilføjer følgende:
”Når du kommer for sent, sidder vi alle og venter på dig.”

Så giver du kollegaen en åbning til at komme med modargumenter som:

”Jamen, I behøver ikke vente på mig, I kan bare gå i gang.”

Og før du ved af det, befinder du dig i en diskussion, som du helst vil undgå. Afhold dig derfor fra argumenterne

Nogen gange er det bedre at sætte punktum i stedet for komma.

Vær konkret og specifik

Jo mere konkret du udtrykker dig, når du påpeger (negativ) adfærd hos andre, jo bedre.

Så i stedet for at sige: ”Jeg føler ikke, at du tager mig seriøst.”

Så sig: ”Jeg bryder mig ikke om, at du afbryder mig.”

Undgå også at være vag og bruge generelle ven dinger samt opblødende ord - eksempelvis:

- Undgå ord som ”altid” og ”aldrig”. Hold dig til den specifikke situation.
- Brug vendinger som ”jeg” og ”du”. Undgå f.eks.: ”Vi synes, at det er vigtigt, at alle kommer til tiden”. Sig i stedet: ”Jeg har brug for, at du kommer til tiden næste gang.”
- Hvis du ikke er tydelig, når du udtaler dig, virker du mindre bestemt. Undgå derfor ord som ”overvej” og ”prøv”.

The Influence Company Denmark

Brug det rette kropssprog

Et selvsikkert kropssprog understreger din verbale assertive kommunikation. Til at starte med skal du lægge mærke til, hvordan du fremstår fysisk. Vær opmærksom på din non-verbale kommunikation. Hold øjenkontakt: Det viser, at du har respekt for den, du taler til. Rank ryggen og undgå at have hænderne i lommen. Fremhæv nøgleord ved at gestikulere med hænderne. Det forstærker budskabet. Nu kan den anden ikke bare ignorere dig.

Svar til rette tid

En almindelig opfattelse er, at det er god stil at svare med det samme, men af og til kan du måske være i tvivl om, hvad du skal sige. Først senere opdager du, at du gerne ville have trukket en grænse og sagt fra. Det er her okay at tage situationen op igen, hvis nogen har sagt eller gjort noget, som går dig på. Du bør dog sørge for at konfrontere personen indenfor rimelig tid, så vedkommende kan huske situationen.

Det kan selvfølgelig være nervepirren-de, særligt hvis du er nervøs for, at det kan skade jeres relation. På den lange bane kan det dog være mere skadeligt at holde følelser inde. Derudover er det heller ikke særlig rart for dig at blive ved med at genspille situationen i dit hoved om og om igen.

The Influence Company Denmark

Tag styringen

Føler du, at du stadig har lang vej til at blive assertiv? Det er heller ikke noget, der sker henover natten, så giv dig selv god tid. Det er en færdighed, du skal lære. Det betyder også, at du skal øve dig for at gøre det til en naturlig del af din adfærd.

Hvis du gerne vil arbejde aktivt med at være assertiv, så kan vi hjælpe dig. Med træning i Influence-modellen® får du indsigt i, hvilken effekt din adfærd har på andre. Du vil opdage, hvor- dan det at sige sin mening kan skabe ro og resultater, ligesom du vil erfare fordelene ved aktivt at sige fra - og til.

Læs mere

The Influence Company Denmark

Vi er The Influence Company Denmark

Siden vi blev grundlagt i 1942, har vi haft stor succes med at skabe indflydelse og styrke personlig gennemslagskraft hos vores deltagere. Vi forstår de udfordringer, der kan opstå på en arbejdsplads.

Sammen med os vil du lære at opnå dine mål, tage ansvar og samtidig styrke dine relationer. Din adfærd ændrer sig ikke automatisk. Vi kan hjælpe dig med at få værktøjer, bryde ud af dine mønstre og ny indsigt. Er du nysgerrig på at vide mere?

Besøg vores hjemmeside: https://influencecompany.com/dk/

Følg os på LinkedIn, Instagram for flere tips:

Om bogen

”Kunsten at sige fra - og til” er udgivet af
The Influence Company Denmark.

Copyright © 2024 The Influence
Company Denmark

The Influence Company© har ophavsrettighederne. Intet fra denne publikation må gengives ved tryk, fotokopiering, digitale filer eller på nogen anden måde uden forudgående skriftlig tilladelse fra The Influence Company©.

TiC The Influence Company