



Ophedede diskussioner

SÅDAN HÅNDTERER DU EN OPHEDET DISKUSSION



Del 1

DE 4 MEST ALMINDELIGE FEJL

Af og til kan en samtale forløbe anderledes, end vi havde regnet med. Og nogen gange kan vi komme til at sige noget, som kun gør tingene værre. Når en samtale er ved at udvikle sig til en ophedet diskussion, så er det bedst at undgå de 4 nedennævnte ting.



Fight-mode

Har samtalen udviklet sig til en ophedet diskussion? Er begge parter fokuserede på at forsvare eget synspunkt eller idé? Så er I allerede gået i fight-mode. Resultatet: En vinder, og en taber.

I samtaler som disse vil alle reelt set være tabere, især på en arbejdsplads. Du opnår måske dit mål, men relationen til din kollega tager skade. Det kan også være, at du taber på begge punkter: Du opnår ikke dit mål, og nu bryder du dig heller ikke specielt meget om din kollega mere.

Modstanderen i sådanne situationer er ikke din kollega, men derimod reaktionen med at gå i fight-mode. Hvis du presser på, vil den anden reagere ved at presse tilbage. Som et resultat heraf vil ingen af jer opnå jeres mål.

Du holder dig til et fast manuskript

Er du på vej ind i en vanskelig samtale? Det er helt normalt at forberede sig og udarbejde et manuskript til at tale ud fra. Det kan dog være en stor fejl at planlægge til punkt og prikke, hvad du gerne vil sige.

En samtale forløber nemlig sjældent præcis, som man regner med, og du kan ikke forudsige, hvordan den anden vil reagere. Dit manuskript vil gøre det svært for dig at lytte aktivt til vedkommende og forhindrer dig i at have en effektiv samtale. Dette betyder dog ikke, at du slet ikke skal forberede dig.



#2



#3

Du antager

Optimister vil gå ud fra, at uoverensstemmelsen blot er en misforståelse, og at begge parter har gode intentioner. Pessimister vil derimod se det som et (personligt) angreb på dem selv.

Efterhånden som følelserne tager over, begynder antagelserne at dukke op: "Han tænker helt sikkert sådan her ...", "Hun tror nok at ...", "Han gør sikkert sådan her ...". Men reelt set har du ingen anelse om, hvad den anden person tænker, tror eller vil gøre.

Du glemmer formålet

Når du indgår i en samtale, bør du altid have dit mål for øje. Hvis du slipper dit mål af syne, kan du ende med at havne i en endeløs diskussion, som ingen drager nytte af.

Med et klart mål kan du sikre dig, at du ved, hvad samtalen skal handle om. Du har nemmere ved at forstå de forhindringer, som begge parter oplever. Sammen kan I finde en løsning, så I mest effektivt når jeres mål. Husk på, at "vinde" diskussionen er ikke et positivt eller realistisk udfald. Den anden vil højst sandsynligt ikke acceptere at "tabe".

Det er derfor vigtigt at tilgå samtalen med forståelse for den anden, finde fælles grundlag og nå frem til en løsning, som tilgodeser jer begge. Ved at gøre dette kan I opnå en bedre kommunikation og bygge en stærkere relation, selv i de mest ophedede diskussioner.



#4

Del 2

SÅDAN UNDGÅR DU NEGATIVE KONSEKVENSER

I del 2 kan du lære, hvordan du skal håndtere ophedede diskussioner, uden at følelserne tager over. Læs om 3 effektive metoder til at kontrollere følelserne i en ophedet samtale.



#1

Skift fokus fra indhold til kommunikation

Lige så snart du opdager, at samtalen ikke vil føre til et resultat, kan det være en god idé at sætte ord på det. Giv udtryk for det fra dit eget perspektiv: "Jeg føler ikke, at samtalen fungerer, sådan som den forløber nu". Del dine tanker med dine kolleger. "Jeg føler ikke, at vi gør fremskridt". Det er samtidig vigtigt, at du spørger, hvordan de ser på tingene.

Ved at være åben om dine egne tanker og følelser, inviterer du andre til at gøre det samme. Du tager midlertidigt et skridt væk fra indholdet og fokuserer i stedet på kommunikationen imellem jer. Hvordan bliver tingene formidlet, og hvilke følelser fremkalder det? Denne tilgang gør det muligt for dig at undersøge, hvad de andre tænker, og hvordan I kommer videre.

Vær opmærksom på den anden

Lige så snart du ved, hvordan den anden oplever samtalen, kan du stille opfølgende spørgsmål. Hvorfor oplever han/hun det på den måde? Hvordan kan I sikre jer, at samtalen forløber glat fremover? I denne proces er det vigtigt, at du virkelig lytter til den anden, og at du midlertidigt lægger dine egne løsninger til side.

Ved at gøre dette skaber du plads til, at I bedre kan forstå hinanden. Du kan altid give udtryk for din mening senere. Hvis du kun har dine egne tanker og idéer for øje, så kan du få svært ved at høre og forstå den andens perspektiv.

A close-up photograph of a person's hands holding a black digital camera. The camera's LCD screen is flipped out and shows a video recording of a person in a room. The background of the photo is a blurred city skyline at night with many lights.

#2



#3

Få det på afstand

Af og til kan du måske føle, at følelserne sidder lidt for meget udenpå tøjet, til at I kan få samtalen tilbage på sporet. For at sikre dig at I kan nå frem til en løsning, kan du evt. foreslå en pause, eller at I tager emnet op igen på et andet tidspunkt. Det er dog vigtigt, at I rent faktisk vender tilbage til samtalen.

Det er ikke, fordi du dropper samtalen, du gør blot en indsats for at få den tilbage på sporet. Ved at tage en pause får du og dine kolleger mulighed for at puste ud og få ro på følelserne. Når I vender tilbage til samtalen, vil det være med fornyet energi og et nyt perspektiv på tingene.

Udnyt din indflydelse

Vi ved alle, at diskussioner ikke altid går som forventet. Det er dog altid muligt at bruge sin indflydelse til at vende samtalen og finde frem til en løsning i fællesskab. Det kan være en fordel at tage et skridt tilbage, se situationen på afstand og herefter tage kontrol over den igen.



Forbered dig på samtalen

Forbered dig på samtalen og opnå større succes!
Styleguide an hjælpe dig med at finde ud af, hvilken indflydelsesstil der er bedst at bruge i situationen.

Brug den gratis stilguide og få følgende:

- En oversigt over de 4 forskellige indflydelsesstile.
- Råd til hvilken indflydelsesstil der er bedst at bruge i en specifik situation.
- Konkrete tips til, hvordan du bør tilgå en vigtig samtale.

Ved at bruge dette værktøj kan du forbedre din kommunikation og blive bedre rustet til at håndtere vanskelige samtaler.

[Læs mere](#)



A man in a dark suit, light blue shirt, and striped tie is shown from the waist up, holding a large blue water bottle. He is looking towards the right. The background is a vast, sandy desert under a clear blue sky.

Bliv mere effektiv under ophedede diskussioner

På **Power2Influence**® vil du lære Influence-modellen® at kende, herunder dens fire indflydelsesstile. Med udgangspunkt i situationer fra din dagligdag får du indsigt i din adfærd, og hvilken effekt den har på andre. Kurset har til formål at øge din indflydelse og personlige gennemslagskraft, samtidig med at den gode relation bevares.

Ved at udforske de fire indflydelsesstile og forstå, hvordan du kan bruge dem i forskellige situationer, kan du lære at tilpasse din adfærd og blive mere effektiv. Den øgede selvbevidsthed og de nye færdigheder vil ikke kun hjælpe dig til at opnå større succes på jobbet, men også give dig værktøjer til at bygge stærkere relationer til andre.



Vi er



I over 80 år har vi trænet ambitiøse fagfolk, der ønsker at opnå mere succes med deres indflydelse. Via vores intensive kurser får de indsigt i deres egen og andres adfærd. De får konkrete værktøjer, der kan bruges til at tilgå enhver situation på andre måder, end de plejer og dermed gøre det nemmere at opnå deres mål. Med hvilken som helst person, i hvilken som helst situation. Nysgerrig efter at vide mere?

Besøg os på <https://influencecompany.com/dk>



**FØLG OS PÅ LINKEDIN FOR
FLERE UPDATES!**



Om e-bogen

”Ophedede diskussioner”
er udgivet af The Influence
Company Denmark.

Copyright © 2024 The Influence
Company Denmark

The Influence Company® ejer disse
ophavsrettigheder. Intet fra denne
publikation må gengives ved tryk,
fotokopiering, digitale filer eller på nogen
anden måde uden forudgående skriftlig
tilladelse fra The Influence Company®.