

Assertionsteknikker

Assertionsteknik	Eksempler	Husk!
<p>A. Grundlæggende assertion. Bruges til at give udtryk for éns behov.</p> <p>Bruges til at give udtryk for éns følelser.</p> <p>Kan også bruges til at:</p> <ul style="list-style-type: none"> - give ros/komplimenter - give information - udtrykke et problem for første gang 	<p><i>"Jeg bliver nødt til at gå kl. 5."</i> <i>"Jeg er glad for, vi fik løst problemet."</i></p> <p><i>"Jeg er nervøs."</i> <i>"jeg har dårlig samvittighed."</i> <i>"Jeg er vred."</i></p> <p><i>"Jeg synes, dit foredrag var rigtig godt."</i> <i>"Prisen er 600 kr."</i> <i>"Det har jeg ikke tænkt på før. Jeg vil gerne have noget tid til at overveje det."</i></p>	<p>Vær konkret og direkte. Undgå at glatte ud eller pakke budskabet ind. Husk at bruge jeg-sprog. Dvs. ikke <i>"Du gør mig nervøs"</i>, men <i>"Jeg bliver nervøs, når du..."</i></p> <p>Effekt: Du bliver mindre nervøs, kan slappe af og tage kontrollen over dig selv og dine egne følelser. Du tager ansvaret for, hvad du føler tilbage.</p>
<p>B. Assertion med empati. I denne teknik anerkender du den anden persons følelser/behov/ønsker, og udtrykker desuden så dine egne.</p> <p>Kan anvendes, når situationen ikke passer med dine behov, og du vil vise, at du har indfølelse med, hvad personen ønsker.</p>	<p><i>"Jeg kan mærke, at du ikke kan lide den nye måde, du skal gøre tingene på, men indtil den ændrer sig, så vil jeg bede dig følge proceduren."</i></p> <p><i>"Jeg ved, du har travlt, men jeg har noget, jeg vil bede dig gøre."</i></p> <p><i>"Jeg kan godt forstå, det er svært for dig at være helt præcis mht. prisen, men jeg vil gerne have et overslag."</i></p>	<p>Effekt: Du undgår at overreagere aggressivt, fordi du får mulighed for at sætte dig ind i den anden persons sted.</p> <p>Den anden kan mærke, at du respekterer ham/hende.</p> <p>Pas på med at være for uspecifik i din indfølelse. Det kan lyde uærligt, hvis du fx siger <i>"Jeg anerkender dine følelser, men..."</i></p>
<p>C. Assertion med konsekvens. Du fortæller den anden, hvad konsekvenserne vil være, hvis de ikke ændrer adfærd.</p> <p>Anvendes, når den anden person ikke har taget hensyn til andres behov, og du vil have personen til at ændre adfærd, uden at du kommer til at være aggressiv.</p>	<p><i>"Hvis du fortsætter med ikke at inddrage mig, så har jeg ikke andet valg end at inddrage chefen. Det er ikke det, jeg ønsker."</i> <i>"Hvis dette sker igen, så har jeg ikke noget andet alternativ end at give dig en formel advarsel."</i></p>	<p>Denne teknik kan let virke aggressiv og truende. Den skal derfor kun bruges som sidste udvej – og når du har tænkt dig at gennemføre de konsekvenser, du nævner.</p> <p>Vær meget opmærksom på de nonverbale signaler, du sender.</p>
<p>D. Assertion om misforhold mellem ord og handling. Bruges til at pege på, at der er et misforhold mellem, hvad I tidligere aftalte, og hvad der rent faktisk sker. Bruges til at opklare, om der er en misforståelse eller modsætning mellem ord og handling.</p>	<p><i>Eks. 1: "Som jeg forstod det, så aftalte vi, at A var vores topprioritet. Nu beder du mig om at bruge mere tid på B. Jeg kunne godt tænke mig, du fortalte mig, hvad der rent faktisk er topprioritet."</i></p> <p><i>Eks. 2: "På den ene side siger du, at du ønsker at øge samarbejdet mellem vores afdelinger, men på den anden side så kommer du med udtalelser, der gør det svært for os at samarbejde med jer. Kan vi sætte os ned og opklare det her sammen?"</i></p>	

Assertionsteknik	Eksempler	Husk!
<p>E. Assertion om negative følelser. Bruges, når du har negative følelser mod en anden person (Når du er vred, såret, etc.)</p> <p>På en kontrolleret og rolig måde fortæller du personen, hvordan hans/hendes adfærd påvirker dig.</p> <p>Bruges også, når du vil give en anden person kritik.</p> <p>Består af 7 trin:</p> <p>1. Beskriv personens adfærd så konkret, som overhovedet muligt – og uden fortolkning eller fordømmelse.</p> <p>2. Beskriv dine følelser.</p> <p>3. Beskriv den påvirkning, personens adfærd, har på dig. Vær konkret og tydelig. Undgå at generalisere.</p> <p>4. Sig, hvilken (realistisk!) adfærd (ikke personlighed!) du ville foretrække.</p> <p>5. Nævn de <u>positive</u> konsekvenser, hvis personen rent faktisk ændrer adfærd, samt de <u>negative</u> konsekvenser, hvis personen ikke ændrer adfærd. Husk: Ingen tomme trusler!</p> <p>6. Sig noget positivt til slut, hvis du kan.</p> <p>7. Spørg den anden, hvad han/hun synes om det, du har sagt. Husk, at være assertiv handler om at være <i>lige</i>, ikke om at tage <i>magten</i>.</p>	<p><i>"Når du først går i gang med din rapport i sidste øjeblik,</i></p> <p><i>... så bliver jeg irriteret,...</i></p> <p><i>... for så skal jeg arbejde over hele weekenden.</i></p> <p><i>... Så for fremtiden vil jeg gerne have, at du afleverer den fredag kl. 12."</i></p>	<p>Effekt:</p> <p>Du kan håndtere dine følelser uden at komme med et ukontrolleret udbrud.</p> <p>Du kan åbne den andens øjne for, hvordan hans/hendes adfærd påvirker dig.</p> <p>Du kan gøre forholdet tættere, fordi du får løst op for den indestængte irritation og distance.</p> <p>Du viser, at du tror på, at den anden person kan udvikle sig og modnes.</p> <p>Du viser dig selv, at du har ret til at blive respekteret.</p>

Assertionsteknik	Eksempler	Husk!
<p>F. Sig nej på en assertiv måde.</p> <p>Der er <u>4 typer</u>.</p> <p>1. Det direkte nej. Du siger simpelt hen nej uden undskyldning. Den anden person har et problem, men du behøver ikke give ham lov til at tørre det af på dig. (Teknikken er fx god at bruge overfor sælgere.)</p> <p>2. Det anerkendende nej. Du anerkender indholdet i og følelserne bag anmodningen, og tilføjer så dit assertive nej til slut.</p> <p>3. Det argumenterede nej. Du giver en kort og ærlig grund til, hvorfor du siger nej.</p> <p>4. Ikke nu, men en anden gang – nej. Du siger nej nu, men lover at sige ja en anden dag. NB! Brug kun denne teknik, hvis du har tænkt dig at holde, hvad du lover!</p>	<p>"Jeg ved, du gerne vil gå en tur i eftermiddag, men jeg vil ikke med."</p> <p>"Jeg kan ikke spise frokost med dig, for jeg skal aflevere den her rapport i morgen."</p> <p>"Jeg kan ikke spise frokost med dig i dag, men vi kan gøre det engang i næste uge." Eller "Jeg kan ikke spise frokost i dag, men kunne vi måske gøre det næste uge i stedet?"</p>	<p>Vær høflig. Sig fx "Tak fordi du spurgte..."</p> <p>Gør det kort.</p> <p>Sig tingene ligeud, klart og ærligt.</p> <p>Undgå at undskylde eller at komme med lange forklaringer på, hvorfor du siger nej.</p> <p>Tal langsomt og med varme i stemmen, så nej et ikke lyder aggressivt.</p> <p>Sig det til personen, hvis du synes, det er svært at sige nej.</p> <p>Husk, du har ret til at sige nej, hvis du bliver bedt om at gøre noget, du ikke vil.</p> <p>Når du siger nej, gør du det lettere for den anden person lov at sige nej til dig – og bede dig om ting!</p> <p>Husk, det er bedre at sige sandheden end at opbygge had og bitterhed og distance indeni.</p> <p>Tag ansvar for, at du siger nej. Undgå at skyde skylden på den anden. Sig "Jeg vil ikke" i stedet for "Jeg kan ikke."</p>
<p>G. Pladen, der er gået i hak. Kan anvendes i de fleste situationer.</p> <p>Er særlig god at anvende:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Når den anden er et meget velformulerede mennesker, da det eneste du skal huske er den replik, du har forberedt. - Når du skal sige nej til noget. <p>NB: Forbered, hvad du vil sige.</p> <p>Gentag det præcis så mange gange som nødvendigt – på en rolig og afslappet måde.</p>	<p>Samtale:</p> <p>A: "Kan jeg låne 100 kr.?"</p> <p>B: "Jeg kan ikke låne dig nogen penge."</p> <p>A: "Jeg skal nok betale dig tilbage så hurtigt som muligt. Jeg har virkelig brug for penge. Er du ikke min ven?"</p> <p>B: "Jeg kan ikke låne dig nogen penge."</p> <p>A: "Du ved, jeg ville gøre det samme for dig. Du kommer da ikke til at savne 100kr."</p> <p>B: "Jeg kan ikke låne dig nogen penge."</p>	<p>Effekt: Du er mere afslappet, fordi du ved, hvad du vil sige, og kan undgå at komme ind i diskussioner og afledningsmanøvrer.</p>