

Assertion – ligeværdig kommunikation

Niels Sparre, Partner i Mindbiz

HVORFOR?

Denne artikel har til formål at forklare grundlæggende elementer omkring begrebet assertion (ligeværdig kommunikation) og tilgrænsende begreber. Artiklen giver dig input til, hvordan du formulerer et budskab, så det er tydeligt – og samtidig bevarer en konstruktiv relation.

Begrebet assertion oversættes ofte til ligeværdig kommunikation, og i dette overblik ser vi de to begreber som udtryk for det samme. Ligeværdig kommunikation kan i et vist omfang sidestilles med anerkendende kommunikation, men har ikke særligt fokus på det positive som det er udgangspunktet i anerkendende kommunikation. Feedback, der er kritisk, kan udmærket gives med udgangspunkt i en ligeværdig tankegang.

Artiklen er en opsummering og diskuterer ikke teorierne, der er gengivet.

HVAD?

Forskellige kommunikationsmåder

Når vi er sammen med andre mennesker kan vi i vores kommunikation reagere på tre forskellige måder. De er ikke lige hensigtsmæssige; men i løbet af en dag anvender vi dem alle i større eller mindre omfang. De tre måder er:

- 1) **Aggressivt**, hvor vi fastholder vore egne rettigheder uden respekt for andres,
- 2) **Submissivt/passivt**, hvor vi respekterer andres rettigheder uden at fastholde vore egne, og endelig
- 3) **Assertivt/ligeværdigt**, hvor vi fastholder egne rettigheder og samtidig respekterer andres. De tre typer af adfærd er uddybet nedenfor.

Aggressiv adfærd

I de markante tilfælde kan den aggressive adfærd ses på personen, der eksploderer her og nu. Han fastholder egne rettigheder og udtrykker sine følelser og tanker på en måde, som ofte forklejner andres meninger, værdier og evner. Normalt er sigtet med den aggressive stil at vinde over modparten, så denne taber diskussionen. Det sker ved at bevise sin overlegenhed ved at pille modparten ned, hvilket afsenderen føler han har ret til (eller ikke tænker over). I mindre markante tilfælde er det måske personen, der virker ironisk eller manipulerende - eller ligefrem giver en sårende eller spydig bemærkning. I visse tilfælde har den aggressive person en ringe selvfølelse. Bagsiden ved den aggressive adfærd er, at adfærden krænker den anden person og vedkommendes rettigheder.

Den korte version af den aggressive stil er: "Dette er, hvad **jeg** tænker, føler og ønsker. Hvad **du** tænker, føler og ønsker har ikke nogen betydning, for i forhold til mig er du ubetydelig".

Submissiv adfærd

Ordet submissiv stammer fra det engelske ord *submissive*, der betyder underdanig. Når en person udviser submissiv adfærd frafalder han sine egne rettigheder, da han undlader at udtrykke ærlige tanker og følelser, eller udtrykker dem på en undskyldende og selvudslettende måde. Det gør det let for andre ubevidst at overse eller bevidst at krænke personens rettigheder. Submissiv adfærd er ofte passiv og kan derfor være sværere at få øje på. Hvis en person fx bliver vred eller såret kan reaktionen være flugt, tavshed eller at han bøjer af. Dette er modsætningen til den aggressive, der er kendetegnet ved kamp.

Bagsiden ved denne adfærd er både, at vreden kan "ligge på lager" (og komme til udtryk i form af irritation over for andre personer på et helt andet sted og tidspunkt) og at andre ikke

opdager frustrationerne før det er for sent. Den submissive har derudover ofte svært ved at træffe beslutninger og undgår at tage ansvaret for egne valg i livet – og opfatter sig som et offer.

Den korte version af den submissive stil er: "Hvad jeg tænker, føler og ønsker, skal I endelig ikke tage jer af. Det betyder ikke noget, for i forhold til jer er jeg ganske betydningsløs".

Assertiv adfærd

Torben Hanson definerer begrebet således: "Assertion er ensbetydende med at handle i egen interesse, at stå fast på egne holdninger og synspunkter uden unødigt ængstelse, ubesværet at udtrykke ærlige følelser og udøve personlige rettigheder - uden at krænke andres".

Assertion indebærer **respekt**, både for én selv og for andre (andres behov og rettigheder). Med en assertiv adfærd tager du ansvar for egne valg, og du tør fremlægge dine behov og krav – selvom der er risiko for et afslag. Adfærden forudsætter en god selvindsigt og at og at du ikke hele tiden behøver bekræftelse. Assertiv adfærd er normalt et udviklingsprojekt - noget du øver og forbedrer gennem årene. Gevinsterne er mange og handler båd om nærvær, tillid og gode relationer og om gennemslagskraft (fordi du ikke bliver misforstået)

Den korte version lyder: "Dette er hvad jeg tænker, føler og ønsker. Sådan opfatter jeg situationen. Men hvordan du ser situationen, har naturligvis lige så stor betydning".

Uddybning af definitionen

- **At handle i egen interesse:** Træffe personlige beslutninger (fx omkring job, uddannelse, samliv), at tage initiativ (fx organisering af fritid, indlede bekendtskaber, afbryde forbindelser), at sætte personlige mål og arbejde hen imod dem, at bede andre om hjælp og have tillid til egen bedømmelse.

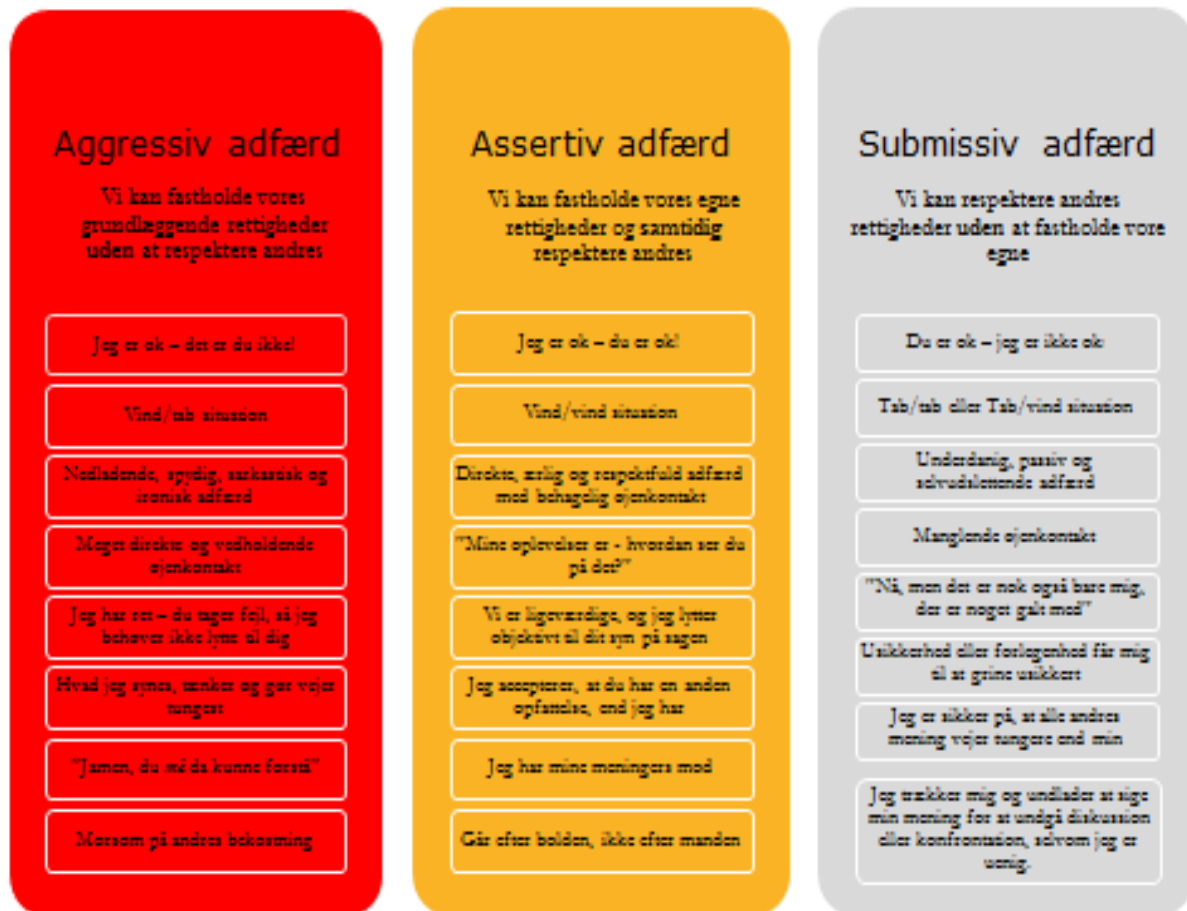
- **At stå fast på sine holdninger og synspunkter:** Kunne udtrykke og forsvare sine meninger, når man udsættes for kritik, fjendtlighed eller afvisning, at kunne sige "nej" og at sætte begrænsninger for ens investering af tid og energi.
- **Ubesværet at udtrykke ærlige følelser:** Kunne vise vrede, venskab og kærlighed, at vedgå angst eller frygt, at udtrykke enighed, støtte eller uenighed og at være spontan uden ængstelse eller nervøsitet.
- **At udøve personlige rettigheder:** At man er i stand til som leder, medarbejder eller gruppemedlem at udtrykke og fastholde sine rettigheder og reagere mod overgreb på egne eller andres rettigheder.
- **At undgå at krænke andres rettigheder:** At afholde sig fra urimelig kritik, at undgå sårende adfærd, trusler, manipulation og at kontrollere og dominere andre.

HVORDAN?

Træning i assertion giver mulighed for at udvikle en **større gennemslagskraft** og samtidig etablere sunde og for alle parter tilfredsstillende **relationer**. Den assertive adfærd tilpasses den enkelte person og situationen. Der er ikke én bestemt måde at være assertiv på, da den er forskellig fra person til person, hvorfor hver enkelt person må finde sin egen måde.

Samtidig er det altid et valg, om du ønsker at anvende den assertive adfærd. Der kan være situationer, hvor du finder assertionen alt for vanskelig, konsekvenserne for ubehagelige eller ganske enkelt ikke ønsker at bruge assertion.

Skemaet nedenfor giver en oversigt over de tre typer af adfærd med eksempler, og efterfølgende vises eksempler på personlige rettigheder.



Rettigheder

For at kunne fastholde egne rettigheder og samtidig respektere andres, er det nødvendigt at vide, hvad disse rettigheder indeholder. Følgende er eksempler på dine helt almindelige og basale rettigheder.

Du har ret til...

- at **have behov**, til at udtrykke dem, og til at betragte disse behov som lige så vigtige som andre menneskers behov.
- at **bede andre om at opfylde dine behov**, men ikke forlange at de skal opfylde dem. De har ret til at sige **nej**.
- at bestemme, om du vil drage **omsorg** for andres behov.
- at have **følelser** og at udtrykke disse følelser (fx glæde, vrede, sorg og skuffelse).
- at danne din **egen mening** og at give udtryk for dine synspunkter og holdninger.
- at være **uenig** i andres synspunkter - og ret til at **ændre** mening.
- at blive taget **alvorligt**, ret til at blive hørt og til at få dine synspunkter respekteret.
- at bestemme, om du vil leve op til andres forventninger, eller om du vil handle på en måde, som passer **dig**, når blot du ikke krænker andres rettigheder.
- **ikke** at tage andres problemer og bekymringer på dig.
- at være **dig selv** - og forskellig fra andre.
- **ikke at synes** om andre.
- at have **rettigheder** og til at hævde disse rettigheder, dvs. ret til at være assertiv og dermed blive respekteret og behandlet som en ligeværdig person.
- at **undlade** at være assertiv (fx ud fra en vurdering af den nødvendige investering af tid, energi og følelser).



Assertion er ligeværdighed, hvilket betyder, at vi samtidig med at hævde ovenstående rettigheder må respektere andres rettigheder. Det vil sige at afholde sig fra urimelig kritik, at undgå sårende

adfærd, trusler, manipulation og at kontrollere og dominere andre. Målet for assertionstræningen er at blive **bevidst** om de tre typer af adfærd samt konsekvenser ved disse.

TJEKLISTE

Assertionsteknik:

- **Klart mål** for hvad det er du ønsker eller føler
- **Kort, konkret og (k)ærligt** budskab
- **Hold fast** ved det, du siger, om nødvendigt så gentag
- **Bevar roen.** Afvis enhver reaktion fra modparten, der kan underminere din assertive holdning. Spil bolden tilbage og hold fast i dit eget budskab (på en assertiv måde)
- **Tro** på dit budskab, så dit kropssprog underbygger det du siger (tænk assertivt inden dialog)
- **Bevidst valg** at vælge en assertiv adfærd

Litteraturliste:

Dickson, Anne: ”og jeg mener hva’ jeg si’r”, Hans Reitzels Forlag 1993

Hanson, Torben: Assertions-træning, selvtillid-sikkerhed-gennemslagskraft, Borgen 1985