

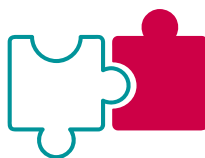
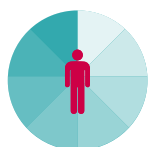
FIND DIN KOMMUNIKATIONSSTIL

ARBEJDSARK

Find din egen form



Nu, hvor du har set de to videoer, er det tid til at blive praktisk, så du kan høste resultaterne



★ Vi har som udgangspunkt to grund-kommunikationstyper.

En primær og en sekundær.

Vi skifter mellem de to former afhængigt af situationen og dem vi er sammen med.

Det kan for eksempel være, at du til dagligt er passiv, men hvis du bliver presset hårdt nok, bliver du passivt-aggressiv.

Det kan også være, at du i reglen er assertiv, men har en tendens til at blive aggressiv, hvis du bliver følelsesmæssigt belastet.

Ingen mennesker kan være rolige og velovervejet hele tiden, men derfor kan du godt øve dig i, at du selv, når du er under pres forbliver rolig og tydelig.

- OG husk: Op på hesten igen, når du falder i.

Hvilken er af de 5 kommunikationstyper er din primære og sekundære? (Skriv udfor)



Den passive



Den Aggressive



Den Passivt-Aggressive



Den Assertive



Den Følelseslade

HVAD TRIGGER HVILKEN ADFÆRD HOS DIG?

Er der bestemte situationer eller mennesker, der trigger dig negativt?



Nogle mennesker oplever en 'allergi' overfor bestemte måder at være på, tale på eller situationer.



Det kan være, du har en tendens til at blive hidsig, men kun i nogle situationer. Hvis du vil ændre på det mønster, fordi det er uhensigtsmæssigt og fordi vi ved fra hjerneforskningen at en bestemt måde at reagere på bliver mere og mere fastforankret i os, for hver gang vi bruger den. Så er det en god ide at være bevidst om, hvem eller hvad der kan trigge dig negativt. Det gælder også hvis du f.eks. normalt er assertiv, men bliver passiv, når du oplever aggressive kommunikationstyper

Jeg bliver trigget negativt i:



Situation 1:



Situation 2:



Situation 3:

Jeg bliver triggeret negativt af mennesker som:

 Adfærd 1:

 Adfærd 2:

 Adfærd 3:

Nøglen til at DU bliver bedre til at kommunikere er vilje til forandring.

Det betyder, at du skal være ærlig over for dig selv og droppe eventuelle 'sådan-er-jeg'-tanker eller det er en del af min charme.

Når til gengæld er åben og ærlig, og er bevidst om situationer og reaktioner, der kan påvirke dig negativt, så er det langt lettere at genkende situationen, når den opstår.

Herfra er det lettere at forholde dig assertivt (følelsesmæssigt neutralt), fordi du ved, at her er der en situation, der får dig til at reagere. Du kan altså gøre noget og ikke bare være et offer for andres (irriterende) måde at være på.

SÅDAN TRÆNER DU ASSERTION:

Er du assertiv i bestemte situationer, hvis ja hvilke?

Hvordan føles det, når det lykkes?

Kan du overføre det til de situationer, hvor du bliver triggeret negativt, hvis ja hvordan?

Er der situationer, hvor du ville ønske du var, men lige nu ikke er, hvis ja hvilke?

Hvad kan du konkret gøre for at træne det?



Vælg et af tipene fra video 2 og tænk igennem, hvordan og hvornår du vil bruge metoden.

★ Husk at det ikke handler om, at du enten kan eller ikke kan. Det kræver øvelse og nogle gange vil det lykkes for dig og andre, vil det gå fuldstændig i vasken.

Men der er to nøgler til succes.



Succesnøgle #1: Tænk situationen igennem, og det du vil sige. Forbered dig. Her tænker jeg ikke i timevis, men i hovedtræk. Forestil dig selv i situationen, når står overfor den eller de mennesker. Træn i tankerne: Sig det du vil sige og måden du vil sige det på. Mærk hvordan det føles, når det bare kører derud af. Forskning viser, at træning i tankerne stort set er lige som effektivt som at træne i virkeligheden. Vildt ikke!

Det er derfor skadet sportsstjerner træner i tankerne.



Succesnøgle #2: Du skal blive ved med at øve dig, også selvom du er måske lige nu, er meget langt fra at føle, du har selvsikkerhed nok til at stille dig frem og tale tydeligt foran dine kolleger. Hold fast i dit mål og træn praktisk, når du kan og i tankerne for resten.

Jeg garanterer dig, at du lige pludselig vil overraske dig selv og andre.

Held og lykke.

