



BOOST DIT BRAND OG PERSONLIGE LEDERSKAB

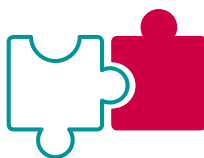
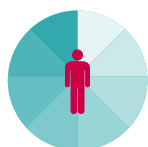
MODUL 1

Find din kommunikationsstil



Den hvor du bliver bevidst om
dine kommunikationsstyrker

LEKTION 4



FIND DIN KOMMUNIKATIONSSTIL OG STYRK DIT PERSONLIGE LEDERSKAB

Kommunikationsevner er vigtige i forhold til din gennemslagskraft, din selvsikkerhed og dit brand.

Derfor er det vigtigt, at du bliver skarp på, hvilken kommunikationsstil du har og de fordele og ulemper, der følger med.

Den viden giver dig det stærkest mulige udgangspunkt for at bruge dine styrker og være opmærksom på, hvor du bør sætte ind.



Hver kommunikationsform har fordele og ulemper.

Ulemperne vil have tendens til at komme op til overfladen, når du navigerer i vanskelige situationer, hvor følelser som vrede og frustration kommer frem.

Jo mere du er opmærksom på dine reaktionsmønstre (og måske ovenikøbet evner at placere dem i forhold til en bestemt begivenhed, der har trigget dem), jo bedre er din mulighed for at handle mere konstruktivt i en tilsvarende situation næste gang.

Du kan eksempelvis sagtens blive god til at holde oplæg, selvom du umiddelbart bliver meget nervøs.

Du kan også arbejde med, hvordan du håndterer andre menneskers pludselige aggression – også selvom du er bliver voldsomt trigget.

Det handler altså om at være bevidst om, hvilke fordele du har, og hvor du er udfordret.

På den måde kan du blive bevidst om, hvornår du skal tage en dyb indånding og lade kommentarer og adfærd blæse igennem dig. Og hvornår du skal gøre det modsatte og sige fra.

Er du klar?

Godt så lad os finde ud af, hvilken kommunikationsstil du har.

TYPE #1 - DEN PASSIVE KOMMUNIKATØR

Den Passive Kommunikatør har en tendens til ikke at give tydeligt udtryk for deres meninger og følelser. Det er mennesker, der generelt er introverte og får energi ved at være alene. Kommunikationsstilen er generelt stille og vigende fremfor direkte.



Fordele

- ★ Den Passive Kommunikatør er i reglen ikke konfliktsøgende, og vil typisk ikke reagere negativt, når de oplever kritik – i hvert fald ikke udad til.
- ★ Den Passive Kommunikatør kan være en stor gevinst for arbejdspladser med højt tempo, fordi de kan fungere som "balanceskabere" i et hektisk miljø.



Ulemper

- ★ Er din kommunikationsstil passiv, er det vigtigt, at du arbejder på at sætte ord på dine styrker og hvad du bidrager med, fordi du let kan blive overset, når andre råber højt.
- ★ Er du leder skal du holde øje med de passive kommunikatører, der kan skabe en god balance på arbejdspladsen.

Giv dem plads og husk at anerkende deres styrker.

- ★ Denne type kommunikatør er generelt mindre tilbøjelig til at give udtryk for deres behov nu og her. De vil også ofte have brug for tid, før de kan give feedback.

Sæt ord på: Sig "Jeg har lige brug for at tænke mig om", eller spørg om medarbejderen har brug for lidt tid til at tænke i, eksempelvis efter et møde.



Sådan bruger du passiv kommunikation til din fordel

Du skal være opmærksom på, at nogen Passive Kommunikatører kan være konfliktskyer. Er det dig, så vær opmærksom på hvilke situationer, hvor du har en tendens til at stikke hovedet i busken – og øv dig så næste gang, du har lyst til at lege Strudsen Rasmus.

Hvis du eksempelvis har en tendens til at "sylte" opgaver, når du ikke når dem, så send en mail til din chef med en status og bed om et prioriteringsmøde.

Lad ikke din manglende udadvendthed betyde, at du ikke får de opgaver eller det job, du gerne vil have.

TYPE #2 - DEN AGGRESSIVE KOMMUNIKATØR

Den Aggressive Kommunikatør er på overfladen det modsatte af Den Passive Kommunikatør. Denne type har tendens til at være meget direkte med stærk øjenkontakt og et kraftigt håndtryk.

Mange ledere og iværksættere har en aggressiv kommunikationsstil. De kommer ud over rampen, handler effektivt og er ofte stærke brands, fordi de er så tydelige og selvsikre i deres kommunikation.

Tænk på mennesker som Jesper Buch.



Fordele

★ Aggressive kommunikatører er gode til at skære igennem, når de oplever, at andre nøgler. De får tingene til at ske, bliver let begejstrede og er generelt aktive og dynamiske. men har ikke altid øje for andres reaktion undervejs i processen.



Ulemper



Den aggressive stil betyder også at de handler og taler impulsivt, afbryder i en samtale og let bliver frustrerede.

Derudover har de tendens til at have svært ved at lytte, og glemmer hensynet til andres følelser, når de kommunikerer, fordi de er tændte af et større mål, der fylder dem med ild og begejstring.

Den fremfarende adfærd kan betyde, at de let kommer til at træde andre over tæerne og det kan give mange konflikter.



Sådan bruger du aggressiv kommunikation til din fordel

Hvis din kommunikationsstil er aggressiv, så brug din evne til at handle og få tingene gjort. Du har en den fordel, at din handlekraftige natur giver dig mulighed for at være meget produktiv også når du kommunikerer med andre.

Øv dig i at lytte og tænke dig om en, to eller tre gange før du handler. Din fordel i at være handlekraftig kan nemlig hurtigt blive din største ulempe, fordi du trykker på aftrækkeren med det samme.

Du kan derfor gøre dig selv og andre en tjeneste, ved at lære at holde dig tilbage og ikke handle på impulser men eftertanke.

TYPE #3 - DEN PASSIV-AGGRESSIVE KOMMUNIKATØR

Den tredje kommunikationstype er Den Passiv-Aggressive Kommunikatør. Denne type er ofte god til at lytte i en samtale, men evner samtidigt at deltage i dialogen.

Imidlertid kan Den Passiv-Aggressive Kommunikatør komme til at føle sig overset, og at deres behov ikke bliver tilgodeset.

Det får dem til at udtrykke deres utilfredshed og vrede indirekte, fordi de føler, at de ikke kan konfrontere den anden person.



Fordele

- ★ Denne kommunikationsstil starter sjældent konflikter og evner i højere grad at sige til og fra i forhold til Den Passive Kommunikatør. De kan, ligesom de passive kommunikatører, fungere som rolige "elementer" på en arbejdsplads, der er gode til at fordybe sig.



Ulemper

- ★ Passive-aggressive kommunikatorer har mange af de samme ulemper, som Den Aggressive Kommunikatør. De vil ofte være tilbøjelig til at skabe konflikter frem for at være løsningsorienterede, når de bliver frustreret eller vred.
- ★ Er det din kommunikationsstil skal du være opmærksom på, at du ikke giver udtryk for din frustration på en skadelig og ineffektiv måde. Hav tillid til at dine omgivelser forstår dig.



Sådan bruger du passiv-aggressiv kommunikation til din fordel

Denne kommunikationstype egner sig godt i roller som forhandlere og i stærkt konkurrenceprægede miljøer, fordi de er rolige og høflige, men samtidigt evner at sige tydeligt fra.

Den passiv-aggressive kommunikatør kan komme langt ved at have tillid til sine omgivelser og øve sig i at give udtryk for sine behov på en konstruktiv måde.

TYPE #4 - DEN ASSERTIVE KOMMUNIKATØR

Assertiv kommunikation betragtes generelt som den ideelle kommunikationsstil. Hvis det her er dig, er du ikke bange for at udtrykke dig selv og gør det på en hensynsfuld måde.

Assertive kommunikatører har generelt højt selvværd og kommunikerer på en meget direkte, men besindig måde.



Fordele



Som de aggressive kommunikatører er de assertive kommunikatører gode til at få tingene gjort, men de er samtidigt også gode til at tage hensyn til deres omgivelser.

De er ikke bange for at udtrykke deres tanker og meninger, samtidig med at de respekterer andre holdninger. Det er et godt lederpotentiale her.



Ulemper



Assertive kommunikatører har generelt kun få ulemper, når det gælder deres kommunikationsevner. Men vær opmærksom på ikke at være for selvsikker i samtaler på en måde, som fornærmer andre eller får dig til at virke ufrivillig komisk, fordi du ved ALT.



Nogen mennesker vil opfatte din selvsikkerhed som aggression og reagere negativt uanset, hvad du gør. Man kan ikke vinde alle!



Sådan bruger du assertiv kommunikation til din fordel

Du har helt klart et stærkt lederpotentiale med dine kommunikationsevner. Gå også efter at arbejde med andre i modsætning til at sidde alene med det hele.

Din evne til at lytte og tage hensyn til andres tanker og følelser betyder, at du er en god holdkammerat og kan få maksimalt udbytte af et team.

Denne artikel er baseret på bogen "Explore your potential" fra Goalcast