Ik zeg toch nee!

Op weg naar assertief gedrag

Bureau **Zuidema**

Dit is assertiviteit

Je collega vraagt je om hem te helpen terwijl je het razend druk hebt. Iemand houdt zich niet aan jullie werkafspraken waardoor jij wéér zelf aan de slag moet. Je teamgenoot strijkt met de eer van het werk dat jij hebt verzet. Allemaal situaties die schreeuwen om een assertieve reactie.

Assertiviteit betekent: voor jezelf opkomen in je relaties met anderen. Je bewaakt je eigen belangen en grenzen door duidelijk, maar tactvol, te zeggen wat je wel en niet wil. Zo schep je heldere verwachtingen. Anderen weten precies wat ze aan je hebben en tegelijk respecteer je de ander. Het resultaat: je houdt beiden een goed gevoel over aan het gesprek.

Geweldig, toch? Het is voor veel mensen alleen niet makkelijk. De één heeft het van nature meer in zich dan de ander. Gelukkig kan iedereen leren om zich assertiever te gedragen. Hoe? Wij helpen je op weg in dit e-book!

> *Een nee tegen een ander is vaak een ja tegen jezelf.*

©Bureau Zuidema

Soorten gedrag

Ken je dat? Je probeert eerst voorzichtig aan te geven wat je niet fijn vindt: *'Ik snap heel goed dat je weinig tijd hebt en dit niet je grootste prioriteit heeft, maar zou je alsjeblieft ook eventjes jouw taken willen afronden?'*

Dit doe je een paar keer, maar het heeft weinig effect. Dit noemen we **sub-assertief gedrag**. Je laat de ander over jouw grenzen heengaan en laat hem of haar bepalen hoe te reageren op jouw verzoek. Zo sta je toe dat de ander invult wat hij of zij gaat doen. Je houdt te veel rekening met de ander en te weinig met jezelf!

Op een gegeven moment is bij jou de maat vol. Dan schiet je ineens uit je slof: *'Ik ben er zo klaar mee dat jij nooit doet wat ik je vraag. Echt waardeloos!'*

Dit is **agressief gedrag**. Jij gaat over de grens van de ander heen. Je bent bijvoorbeeld dominant of bazig en duldt geen tegenspraak. Of je schrijft de ander voor wat hij of zij moet doen.

Waar je het liefst naartoe wil is de gulden middenweg. Dat je vriendelijk, maar duidelijk en dus effectief aangeeft wat je van de ander verwacht. Precies, **assertief gedrag**.

Je neemt verantwoordelijkheid voor jouw eigen behoefte, keuze en mening. En accepteert dat de ander dat ook voor zichzelf doet. Daarmee respecteer je de grens van zowel jezelf als de ander.

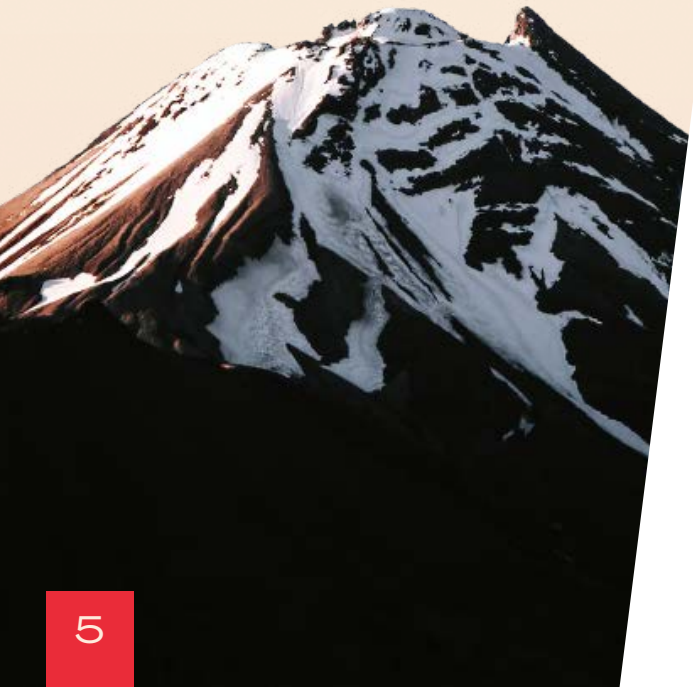
©Bureau Zuidema

Spreek je uit

80% van de deelnemers in onze trainingen vindt het moeilijk om zich uit te spreken. Als je het voor jezelf niet helder hebt, kan je moeilijk van anderen verwachten dat ze rekening met je houden. Wat wil, vind en voel jij? Sta daar eerst bij stil. Geef daar vervolgens uiting aan.

©Bureau Zuidema

Soms kun je beter een punt zetten in plaats van een komma.



Argumenteer niet

Oké, je uitspreken dus. Maar hoe dan? De communicatiestijl Stellen uit ons Invloedmodel® geeft handvatten. Je deelt jouw behoeftes, normen, grenzen en verwachtingen op de juiste toon. Zo spreek je je niet agressief, maar vooral duidelijk uit. Behoeftes zijn persoonlijk en niet rationeel. Probeer dus niet te argumenteren, want dan wek je de indruk dat je open staat voor discussie.

Neem het voorbeeld van een collega die vaak te laat komt. Na een paar keer voorzichtig vragen besluit je om wat duidelijker te zijn:

'Ik zou willen dat je er de volgende keer ook gewoon om 9 uur bent, wanneer onze meeting start.'

Als je er aan toevoegt:
'Want nu zitten we allemaal op jou te wachten.'

Dan geef je de ander voer om tegenargumenten te geven. Die kan dan zeggen:
"Ah joh, jullie hoeven niet te wachten, begin maar gewoon zonder mij!"

En voor je het weet beland je in een discussie waar je niet in wil zitten. Slik dus je argumenten in!

©Bureau Zuidema

Maak het concreet en specifiek

Hoe concreter je het (negatieve) gedrag van de ander benoemt, hoe beter.

Zeg dus niet:
'Ik krijg het idee dat je mij niet serieus neemt.'

Maar:
'Ik vind het niet oké als je door mij heen praat.'

Draai er niet omheen met vaag of verzachtend taalgebruik. Onze tips:

- Vermijd woorden als 'altijd' en 'nooit', je hebt het nu over een specifieke situatie.
- Spreek in 'ik' en 'jij'. Niet 'we vinden het belangrijk dat iedereen op tijd aanwezig is', maar 'ik zou het fijn vinden als jij volgende keer op tijd aanwezig bent'.
- Ook het gebruik van twijfeltaal maakt dat je niet resoluut overkomt. Denk aan woorden als 'eigenlijk' en 'proberen'.

©Bureau Zuidema

Neem je lichaamstaal mee

Met een zelfverzekerde houding kom je al een heel eind. Dat begint met aandacht voor hoe je erbij staat. Let dus ook op je non-verbale uitstraling. Maak oogcontact, zo laat je zien dat je respect voor de ander hebt. Houd je handen niet in je zakken en neem een stevige en actieve houding aan met een rechte rug. Benadruk belangrijke woorden met subtiele handgebaren, dat maakt je boodschap krachtiger. Zo, nu kan de ander niet om je heen.

©Bureau Zuidema

Reageer op het juiste moment

Direct reageren is goed. Maar soms weet je 'in the heat of the moment' niet wat je moet zeggen. En besef je pas na het gesprek dat je je grens aan had willen geven. Dat is niet erg. Je kan er altijd later nog op terugkomen als iemand iets zegt of doet wat je niet prettig vindt.

Probeer de persoon echter niet te ontwijken, spreek hem of haar binnen een week wel echt aan. Dat kan spannend zijn, als je bang bent dat het jullie band slechter maakt. Maar op lange termijn zal het juist slecht zijn als jij met een aantal dingen zit, maar die niet uitspreekt. Daarnaast is het voor jezelf niet fijn als je met de actie van de ander in je hoofd blijft zitten.

Dit geldt ook voor andere indirecte akkefietjes. Hoor je via iemand anders iets vervelends? Benader of bel diegene dan:

'Ik hoorde van [...] dat je het niet eens bent met hoe ik [...] aanpak. Klopt dat?'

©Bureau Zuidema

Neem zelf de touwtjes in handen

Heb je het idee dat je nog een lange weg te gaan hebt? Assertief word je niet van de ene op de andere dag. Geef jezelf dus de tijd, het is een vaardigheid die je op moet bouwen. Dat betekent dat je veel moet oefenen om het je helemaal eigen te maken.

Ga actief aan de slag met onze ervaren trainers en andere professionals. Leer tijdens onze training Inzicht in Invloed® wat het effect is van je gedrag op anderen. Ontdek hoe je voor jezelf rust en voor de ander duidelijkheid creëert door je uit te spreken. Ervaar wat het je oplevert als je jouw grenzen effectief aangeeft.

Bekijk training

©Bureau Zuidema

Wij zijn Bureau Zuidema

Sinds onze oprichting in 1962 weten wij als geen ander hoe je impact maakt en vergroot. Wij snappen waar professionals mee worstelen.

Bij ons leer je om je doelen te behalen, verantwoordelijkheid te pakken en tegelijkertijd de relatie met anderen te versterken.

Gedrag veranderen gaat niet vanzelf. En dus ga je bij ons vlieguren maken, vaste patronen doorbreken en nieuwe inzichten opdoen. Ervaren, leren en doen. Net zolang tot je het kunt!

Benieuwd hoe dit voor jou werkt?
Ga naar www.zuidema.nl

Volg ons op social

©Bureau Zuidema

Colofon

Ik zeg toch nee! is een uitgave van
Bureau Zuidema.

Copyright © 2023 Bureau Zuidema

Het eigendom van de auteursrechten berust bij Bureau Zuidema. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, door middel van druk, fotokopieën, geautomatiseerde gegevensbestanden of op welke andere wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Bureau Zuidema.

Bureau Zuidema