

Noter til selvbeskyttende adfærd.

(af Irene Oestrich)

SELVTILLID.

Selvtillid handler om at kommunikere klart og uden misforståelser. Hvis du nogensinde er kommet ud af en situation med en følelse af at der var noget galt, noget usagt eller uklart så er det **ikke** en selvtillidsbetonet måde at forholde sig til den anden på. Tværtimod kan man i sådan en situation føle sig dårligt behandlet, udnyttet eller føle skyld eller skam. Når du føler, at du selv har fået givet udtryk for det som er vigtigt for dig og du har tilladt den anden at udtrykke sig på sin måde, så har du uanset hvad der kommer ud af det i sidste ende - optrådt med selvtillid. Selvtillid handler om måden man indgår i situationen eller måden hvorpå man konfronterer vanskelige situationer. Det betyder **ikke** at du får det som du helst vil have det hver gang. Der skal ikke være en vinder og en taber i situationen, det drejer sig om at handle således, at resultatet bliver positivt og gensidigt acceptabelt, uden at nogen føler sig uretfærdigt behandlet.

Vi har det med at tro, at vi er nødt til at sige tingene indirekte og gå som katten om den varme grød. Ofte bruger vi bortforklaringer eller undskyldninger, fordi vi er bange for, at de andre skal tro det værste om os. At kommunikere med selvtillid er ofte meget mere enkelt, idet selvtillidsbetonet kommunikation opfylder seks krav til effektiv interaktion. Disse krav udgør også definitionen på selvtillidsbetonet adfærd: den skal være **direkte, ærlig, tilpasset, informativ** og **ansvarlig**.

Når du ikke bruger selvtillidsbetonet adfærd kan det føre til misforståelser, udnyttelse og fornærmelser. Der kan være tale om aggressiv og passivadfærd. I den aggressive interaktion forsøger man at vinde, uanset hvad det koster. Retten til at reagere hensigtsmæssigt tilsidesættes og modpartens synspunkt bliver diskvalificeret. I den passive interaktion forsøger man sat gøre den anden tilpas, uanset hvad det koster og på den måde kan man midlertidigt manipulere med modparten og frembringe skyldfølelser. Der er således 3 måder at kommunikere på: **aggressivt, selvtillidsbetonet** og **passivt-underdanigt**. Det skal ikke forstås sådan at det ene er mere rigtigt eller forkert end det andet, men den selvtillidsbetonede adfærd giver mulighed for frie valg i højere grad end de andre og der bliver tale om en mere ærlig kommunikation med andre.

Vi bliver tidligt i livet skolede til at undertrykke egne behov og glemme vore personlige rettigheder. Når vi står over for specialister, eksperter, professionelle, folk i nød eller folk i privilegerede positioner, "glemmer" vi ofte at bruge selvtillid. på den måde opstår der regler for vores adfærd, der fungerer automatisk og betyder at vi for at være ærlige og bruge vores selvtillid skal "bryde de gamle regler". Når vi omgås andre underlægger vi os sociale regler.

I selvtillidstræning lærer man at handle mere i overensstemmelse med egne bedste interesser og samtidig tage hensyn til andres. Konversationsfærdighederne består i at lytte effektivt, give udtryk for egne følelser og meninger og give andre lov til at udtrykke hvad de føler.

Gentagelsesfærdigheder gør dig i stand til at holde fast, holde dig til sagen i en konfrontation og ikke føle sig forpligtet til at undskyldte eller retfærdiggøre. Selvbeskyttende færdigheder er værdifulde når man er udsat for personlige angreb eller har at gøre med vrede eller andre intense følelser. Disse færdigheder er designet således at man kan bevare roen og forholde sig til angrebet uden at føle sig undermineret eller nedgjort.

Der er 3 typer information som er væsentlige for en hurtig analyse af verbal kommunikation: **fakta/mening, følelse og behov/ønske**. Eksperimentelle observationer har vist at det er mest effektivt, at erkende følelsen først for derefter at forholde sig til fakta og behov. Det er en hjælp når man anvender **FAKTA-FØLELSE-BEHOV-analysen**, at betragte følelsen som en irrationel, ulogisk reaktion, som ofte er meget egoistisk og at det er nødvendigt at rette sin opmærksomhed mod den med det samme, inden den kommer ud af kontrol. Alligevel er det sjældent, at vores første reaktion på personlige angreb eller kritik er: "Jeg kan godt se, du er meget vred over det her. " I stedet prøver vi at krybe udenom, intellektualisere eller ignorere følelserne, i håbet om at de vil forsvinde. Vi siger måske "Tag det nu roligt", hvilket viser at vi ikke tager den anden alvorligt og derved bare resulterer i at situationen tilspidnes.

Hos mennesker med lavt selvværd mangler der ofte personlige mål. Selvtillid indebærer også at leve op til ansvaret for at du selv har en personlig, gyldig og velunderbygget grund til at stå fast. Når du vil være selvtillidsbetonet, så gør dig først og fremmest klart, hvad det er du vil, hvornår du vil gøre det og brug derefter dine selvtillidsfærdigheder til at gennemføre det. Det kan dreje sig om at opsøge nogen som du længe har haft en uoverensstemmelse med eller løse et personligt problem der længe har været uløst. Det kan også være en umiddelbar og impulsiv reaktion, som når du for eksempel lige har mødt nogen du gerne vil lære nærmere at kende og umiddelbart inviterer eller etablerer kontakt med, selvom det er en usædvanlig reaktion. Eller det kan være en dræbende kedsommelig samtale, som du ønsker at afslutte for at beskæftige dig med noget mere givende.

Færdigheder skal indøves og kræver at du modigt opsøger situationer, hvor du kan praktisere de nye færdigheder indtil de bliver automatiske og er en del af dit repertoire. Derfor skal du konstant være på udkig efter situationer hvor du kan øve dig og du er nødt til at være forberedt på at de første forsøg eventuelt ikke er så heldige.

Ved vanskelige konfrontationer kan løsningen være, hurtigst muligt at komme ud af situationen. Socialtræning indebærer også at blive en god iagttagere og lære at vurdere, om man skal blive i situationen og løse problem, eller om man skal vælge at fjerne sig. Gennem en række øvelser kan man lære at komme ud af uønskede situationer, bevare roen og løse problemer snarere end at skærpe dem. Man er også nødt til at lære at holde fast på sine egne meninger og rettigheder, selv når modparten bruger ufine metoder for at få sin vilje.

Enhver meddelelse består af fakta, følelse og behov. Det kan være en hjælp at lære at anvende disse begreber til selv at analysere en kritisk situation.

I stedet for at reagere med panik, bliver man sin egen detektiv og bevarer roen, idet man koncentrerer sig om, hvad situationen egentlig består af.

Eksempel

Din bedste ven ringer og er ophidset over at han nu har ventet på dig i over en time, uden at du er dukket op. Han har købt to biografbilletter til jer; og der er kun en halv time, til filmen starter.

Fakta er, at du ikke er kommet, selvom I havde en aftale. Mange vil finde undskyldninger og bortforklaringer, men det bedste er blot at indrømme fakta og beklage eller at forklare situationen uden at blive underdanig og Uden skyld og skam.

Den følelse, der dominerer situationen, er, at han er vred og såret. Følelser er til for at blive set og hørt, mærket og forstået. Hvis du ignorerer hans vrede, blot fordi du selv har dårlig samvittighed, vil han blive mere vred. Hvis du siger: "Jeg kan godt forstå, du er vred, det ville jeg også selv blive i sådan en situation", vil de vrede følelser afløses af et ønske om at genoprette balancen frem for at skændes og fortsætte konflikten. Behovet er, at I når i biografen til tiden, og du kan eventuelt tage ansvaret for, at du har glemt aftalen og dermed betale en taxa eller finde en anden aktiv løsning. Det kritiske er ofte at forholde sig til følelsen, så den udtømmes, og så ophidselsen lægger sig, inden I begynder at tale om løsninger.

KONVERSATIONSFÆRDIGHEDER.

1. Åbne spørgsmål.

Når du åbner en samtale eller indleder en kontakt, er det vigtigt at få den anden til at tale om sig selv, uden at han eller hun føler sig under forhør. Stil åbne spørgsmål som ikke kan besvares med et "Ja" eller et "Nej". Start for eksempel med: **HVAD** synes du om... **HVORDAN** oplevede du... **HVOR** har du... **HVORNÅR** har du sidst... **HVILKE** muligheder synes du... etc.

2. Selv-afsløring.

Af og til er det godt at kunne afsløre personlig information og komme med meget personlige oplysninger, ideer, følelser, ønsker, ambitioner, meninger, svagheder og styrke eller bare at være i stand til at præsentere sig selv på en interessant og effektiv måde. Det er vigtigt at kunne bruge "**Jeg**" i stedet for "**Man**". Jo lettere du udtrykker dig på det personlige niveau, jo lettere er det også for andre at gøre det samme. Vigtigst er det i konfrontationer, hvor du har brug for at gøre det helt klart, hvordan du har det. Eller i positive situationer, hvor du ønsker at vise empati og støtte den anden eller give udtryk for, hvordan den andens adfærd virker på dig. På den måde kan du let mindske ubehag og øge velbehag.

3. Refleksive lytterfærdigheder.

Dette er formentlig den vigtigste og mest anvendelige enkle teknik i selvtillidstræning. Formålet med at lytte refleksivt er at vise, at du lytter og forstår -ikke blot ordene men også følelserne bag ordene. Følelserne identificerer du gennem tonefaldet og kropsbevægelserne som følger med. Din reaktion består af 2 meddelelser. For det første at du forstår hvordan de har det og dernæst at du har forstået fakta i meddelelsen. Brug **FAKTA-FØLELSE-BEHOV-analysen**. Vend dig først mod følelsen og sæt navn på den: "Jeg kan se at du er meget vred over.. ", hellere end at kommentere det mere generelt.

Sociale færdigheder

Hver færdighed består af forskellige elementer, som man kan lære gennem instruktion, øvelse og personlig tilbagemelding (feedback). Øvelse er mest effektiv i en gruppe, hvor der er flere ressourcer at trække på og flere at lære af. I sociale træningsgrupper bruges video ofte som et værdifuldt hjælpemiddel. Ved at se sig selv og ved sammen med terapeuten at analysere situationen kan man bedre ændre sit reaktions- mønster.

Eksempler

1. En person, der **mangler øjenkontakt**, kan indgå i en samtale, hvor målet er at holde passende øjenkontakt med andre. Det er vigtigt at lære ikke at stirre og ikke at se væk hele tiden. I øvelsen kan adfærden tilpasses, og den, der skal lære, kan hele tiden få personlig tilbagemelding.
2. En person, der **taler lavt** og utydeligt, kan arbejde med sin stemme og lave forskellige eksperimenter med lav og høj stemmeføring, indtil stemmen er afpasset situationen.
3. En person, der har **svært ved at starte en samtale**, kan arbejde med forskellige måder at starte en samtale på, indtil han eller hun er tryk ved det.
4. En person, der har **svært ved at sige fra**, kan arbejde med at sige fra i mange forskellige situationer indtil det føles naturligt ikke at undskylde og retfærdiggøre sig, men at fastholde sit afslag.
5. En person, der **er bange for kritik**, kan øve sig i at modtage kritik, lytte og overveje, om kritikken er rimelig og berettiget uden at forsvare sig eller angribe. Følelser er ikke farlige, når man lytter til dem og forstår dem: hellere det end at føle sig uretfærdigt angrebet og skærpe konflikten. Selvom man reagerer med selvtillid, er det langt fra sikkert, at det bliver respekteret af modparten, og så er det en kunst at bevare roen, bevare selvtilliden og c blive i situationen, indtil den er løst.

Følelser er ikke farlige når man lytter til dem og forstår dem

GENTAGELSESFÆRDIGHEDER

1. Fasthold et afslag.

Du har ret til at afvise uønskede krav uden at føle skyld eller retfærdiggøre din afvisning. Det er nødvendigt at bruge ordene bestemt men venligt: "**Nej**, jeg har ikke lyst til at gøre sådan og sådan" eller "**Nej**, det vil jeg under ingen omstændigheder gøre". Gentag det nøjagtigt så mange gange det er nødvendigt, indtil kravet ophører og du må under ingen omstændigheder undskyldes!!! Ikke engang et "desværre" behøver at snige sig ind, da det bare vil opfordre den anden til endnu engang at forsøge at overtale dig. På den måde kan du springe over alle de halve sandheder, som alligevel får dig til at føle dig skyldig eller ubehageligt tilpas.

2. Fasthold et krav.

Dette er den anden side af mønten, for af og til er du nødt til at stille nogle krav som er retfærdige nok, som for eksempel at få de penge tilbage som en ven skylder dig eller få nogen til at gøre noget, som de har lovet i et samarbejde, men som ikke er blevet udført. Her må du igen fast og bestemt, men venligt gentage: "Jeg vil gerne have at du betaler de penge du skylder mig og du må gøre det nu" eller "Vi har indgået en aftale og er lige ansvarlige for vores fælles projekt, men du har endnu ikke lavet din del af arbejdet". **Ingen undskyldninger eller unødvendige forklaringer.** Ej heller argumenter som får den anden til at føle sig skyldig eller blive ophidset. Brug hans eller hendes navn og gentag: "Hør her John, jeg vil gerne have du betaler din gæld nu".

3. Empatisk gentagelse.

Her kombinerer du kravet eller afvisningen med refleksive lytterfærdigheder, således at du også **reagerer på den andens følelser**. Du skal ikke til at retfærdiggøre dine handlinger eller løse den andens problemer, bare være lidt mere nuanceret: "Okay John, jeg ved godt du er i en vanskelig situation og har dine egne pengeproblemer, men jeg vil stadig gerne have at du betaler din gæld nu". "Marianne, jeg kan godt se du er sur over at jeg ikke kan tal din vagt i dag og det bliver vanskeligt at finde en anden, men jeg kan stadig ikke gøre det i dag".

SELVBESKYTTENDE FÆRDIGHEDER.

1. Exits eller afvikling af interaktioner.

Du er nødt til at komme ud af en situation, når det ikke giver mening at blive i den, hvis du ikke har tid eller den anden misbruger din opmærksomhed. De fleste går igennem en række emotionelle stadier i sådanne situationer mild irritation, kedsomhed eller følelsen af at den anden spilder din tid. Ærgrelsen over at blive holdt borte fra mere interessante begivenheder. Så en følelse af vrede og angst alt eftersom det bliver ved. Her er du virkelig nødt til at være selvtillidsbetonet og ofte på taktisk vis sætte dig nogle klare mål. Når du opdager det trækker i langdrag så sæt en deadline for din exit. .gør det åbent "Jeg har kun 5 min., så må jeg videre". Træk først øjenkontakten tilbage, dernæst din opmærksomhed og giv den anden signaler til at tiden er ved at løbe ud. Afbryd talestrømmen såvel verbalt som non-verbalt. Måske er du ødt til at bruge berøring, idet du siger: "Nu bliver jeg virkelig nødt til at slutte...", "Jeg bliver nødt til at stoppe dig her. ..." "Jeg har noget andet jeg skal videre med...", "Jeg kan ikke tale videre om dette", "nu må jeg gå.". Pas på ikke at sidde fast eller lade den anden generobre din opmærksomhed. Fjern dig fra feltet eller før vedkommende til døren og få ham eller hende ud af dit territorium. **Ingen undskyldninger!** Det er din personlige ret at ende noget som du ikke har nogen interesse i. lov ikke mere end du kan holde; udtrykket "Jeg kommer tilbage om lidt" medfører bare et problem senere.

2. Selektive svar.

Dette er en fremragende selv-beskyttende færdighed, især når du er udsat for kritik eller personlige angreb. Igen, brug FAKTA- FØLELSE-BEHOV rammen. Denne gang reagerer du kun på fakta, ikke på personlige angreb - i hvert fald ikke til at starte med. Find ud af hvad der bliver sagt og **adskil fakta og personlige angreb**. Når kritikken er udtømt, så forhold dig til fakta - benægt ikke det der sandt og gå kun på kompromis i den udstrækning du kan holde til det. Til slut kan du stille et krav omfat de personlige angreb ophører og på den måde vil du ofte ende med at få en undskyldning fra den som startede med at angribe dig. Det gælder om at bevare roen og på selvtillidsbetonet måde konfrontere situationen, forhandle og gå på kompromis, i den udstrækning det er nødvendigt. Følelserne eller argumenterne kan du bringe op senere, når angrebet har mistet sin kraft, ellers ender I bare i et kæmpe skænderi. Husk ikke at undskylde, hvis ikke du synes der er noget at undskylde.

3. Negativ udspørgen.

Dette er en videreudvikling af åbne spørgsmål og selektive svar. "Er der mere du gerne vil tilføje her?". "Hvad præcis ved min adfærd er det som ophidser dig sådan?". "Er der mere du bliver irriteret over?". Ingen undskyldninger; hvis der er noget du fortryder, kan du give udtryk for det senere, på et mere passende tidspunkt, når følelsen er udtømt. Dette er en teknik som konfronterer alle de negative følelser, som angribereren er fyldt af, så du hurtigt kan få rensset luften og der kan skabes grobund for en mere produktiv udveksling af fakta og fremtid. Du beder ikke om noget på en underdanig, krybende måde, men på en modig konfronterende måde. Du må være parat til at høre sandheden uden skyld, hvad det så end er du har gjort, så har du i sidste ende haft ret til det. På den måde tager du presset af og bevarer kontrollen over situationen. Også overfor afvisninger kan denne teknik være god. Du får måske et afslag på en invitation eller et job og du har brug for at kende årsagen. Sig: "Godt, jeg forstår jeg ikke er et passende parti, men kunne du ikke gøre mig den tjeneste at fortælle mig ærligt hvorfor. Så kan jeg i det mindste arbejde med det". Men så må du også være parat til at høre nogle sandheder og acceptere usympatiske synspunkter uden at blive dybt såret eller vred. Hvis du ikke synes kritikken passer, så tænk i det mindste over, om der kan være noget om det.