

Informatiefolder

Assertiviteit, grenzen stellen en feedback

Therapeutisch Centrum van Berkel

Hoofdstraat 16

5481 AG Schijndel

073-5475454

info@fysiovanberkel.nl

www.fysiovanberkel.nl



Mensen hebben verschillende belangen en wensen. Er zijn vier manieren om hiermee om te gaan.

1. Assertief

Je bent in staat gevoelens, meningen en gedachten duidelijk te verwoorden. Je hebt een evenwicht gevonden tussen je eigen belang en dat van een ander.

2. Sub-assertief

Je bent bang om te kwetsen of om gekwetst te worden. Je houdt meer rekening met de belangen van de ander dan met die van jezelf.

3. Manipulatief

Ook wel indirect agressief genoemd. Je houdt zowel met de ander als met jezelf geen rekening: je wil alleen maar je zin krijgen en zet daarbij alle middelen in die hiervoor nodig zijn.

4. Agressief

Je wil absoluut voorkomen dat anderen over je heen lopen. Je stelt je eigen belang voorop en houdt geen rekening met dat van de ander.

Grenzen stellen

Als iemand over je grens heen gaat roept dat onwillekeurig emoties op. Er zijn drie soorten primaire reacties:

- Vechten: basisemotie is woede
- Vluchten: angst
- Bevriezen: machteloosheid.

Grenzen stellen begint met het controleren van je primaire reactie.

1. Zelfcontrole

Adem rustig in en uit en ga rechtop staan of zitten en denk positief (“ik kan deze situatie aan”).

2. Hou de ander een spiegel voor

Benoem het concrete gedrag van de ander zoals ‘je scheldt me uit’, geef aan dat de grens is bereikt en spreek vol overtuiging (“je scheldt me uit en dat accepteer ik niet”).

3. Stel de ander voor een keuze

Geef hierbij aan wat je wel of niet wil, ga hierbij niet in discussie en herhaal die keuze hoogstens één keer (“of je blijft tegen me schelden en ik beëindig dit gesprek of je praat respectvol tegen me”).

4. Voeg de daad bij het woord

Je staat op en loopt weg of je zegt “fijn dat je respectvol met me praat en zo ga ik graag verder”.

Feedback

Als je een ander feedback geeft vertel je hem hoe zijn gedrag op je overkomt en wat het met je doet. Feedback geef je door ik-boodschappen te geven. Daarmee verklein je de kans dat de ander zich aangevallen voelt.

Hanteer de 5 G's:

1. Gedrag

Benoem het gedrag van de ander. “Je kijkt me niet aan als ik tegen je praat”.

2. Gedachte

Beschrijf wat je denkt over het gedrag van de ander. “Ik heb de indruk dat het je niet interesseert”.

3. Gevoel

Beschrijf het gevoel dat je erbij krijgt. “Daar word ik onrustig van”.

4. Gevolg

De neiging die je krijgt. “Daardoor ga ik harder praten en mezelf herhalen”.

5. Gewenst

Geef aan wat je van de ander zou willen. “Zou je me willen aankijken?”

Feedback ontvangen.

Laat de ander uitpraten en zeg niet: “ja maar...” Vat samen wat je gehoord hebt, leg uit hoe jij hierin staat en maak een afspraak over hoe jullie hiermee om kunnen gaan.

Complimenten geven.

Pas de 5 G's ook toe bij het geven van complimenten.