

Kommunikationsanalyse

Dette er en analyse af den måde, du kommunikerer på. Det er vigtigt for din **selvindsigt**, at du er så **ærlig** som overhovedet muligt overfor dig selv, når du svarer. Svar så hurtigt du kan uden at tænke for meget over det, ellers risikerer du at svare, som du gerne vil være, i stedet for som du faktisk er. Du snyder KUN dig selv, og det er der meget lidt selvudvikling i.

	Næsten aldrig	Sjældent	Sommetider	Tit	Meget tit
1. Jeg forklarer hvorfor, når jeg har en opgave, der endnu mangler at blive gjort færdig					
2. Når en kollega eller kunde siger eller gør noget, kan jeg blive såret og ked af det					
3. Når jeg har bedt nogen gøre noget, forventer jeg, at de gør det					
4. Når jeg skal gøre noget, indsamler jeg alle de informationer, der er nødvendige					
5. Selv hvis det er besværligt, laver jeg den opgave, jeg har fået tildelt					
6. Når jeg er forsinket, får jeg dårlig samvittighed					
7. Uden at vide alt om noget handler jeg alligevel impulsivt					
8. Når jeg taler i telefon, kan jeg godt lade mig "presse" af den, jeg taler med					
9. I en samtale/diskussion holder jeg fast i min mening					
10. Det er vigtigt, at tingene bliver gjort på min måde					
11. Nogle gange tænker jeg, at andre burde lære af mig					
12. Det er intet problem at skynde på langsomme kolleger					
13. Kedelige og monotone opgaver gør jeg interessante					
14. Hvad jeg tænker og føler, fortæller jeg åbent					
15. At bede andre om hjælp er svært for mig					
16. I situationer gør jeg uetiske eller amoralske ting					
17. "Hvad skulle de gøre uden mig?" er en tanke, jeg får					
18. Bliver jeg behandlet uretfærdigt eller urimeligt, fortæller jeg det direkte til vedkommende					
19. Når en kollega handler imod en aftale, irettesætter jeg vedkommende klart og tydeligt					



- få dit salg til at lette

	Næsten aldrig	Sjældent	Sommetider	Tit	Meget tit
20. Når jeg vil have min vilje, bruger jeg tid og energi på at få det, som jeg vil					
21. Selv hvis situationen bliver meget følelsesladet, er jeg rolig					
22. Jeg hjælper de andre ved at påtage mig ekstra opgaver					
23. Jeg vil hellere holde mund end at blive uvenner med folk					
24. Det sker, at jeg fornærmer og ydmyger folk, uden at jeg er opmærksom på det					
25. Som regel ender jeg med at få ret					
26. Når kollega gør noget, jeg bryder mig mindre om, har jeg svært ved at sige det direkte til vedkommende					
27. "De andre har sikkert ret, så jeg holder mund" er en tanke, jeg får					
28. At finde den skyldige, når noget går galt, er vigtigt					
29. Det er let for mig at samtale med mennesker, der er nedtrykte og kede af det					
30. Det er nemt for mig at tale med aggressive mennesker uden at blive ophidset					
31. Jeg undgår at angribe personen direkte, og jeg optræder sagligt og fagligt i diskussioner					
32. Når jeg låner en ting ud, har jeg svært ved at bede om at få den igen					
33. På telefonen gør jeg en indsats for at virke venlig og imødekommende					
34. Når mine kolleger kritiserer min indsats, retter jeg mig efter det					
35. For at undgå fejl vejleder og guider jeg mine kolleger					
36. Både for de andres og min egen indsats fastsætter jeg normer og regler					



- få dit salg til at lette

	Assertiv	Aggressiv	Underdanig
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			

	Assertiv	Aggressiv	Underdanig
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			
36			
i alt			

LÆS DETTE:

Når du har udfyldt dit spørgeskema, skal du beregne din score: Meget tit giver 4 point. Tit giver 3 point. Sommetider giver 2 point. Sjældent giver 1 point. Næsten aldrig 0 point.

Hvis du f.eks. har svaret "Sjældent" på det første spørgsmål, har du scoret 1 point. Du skriver et 1-tal i den hvide ramme ud for spørgsmålets nummer i skemaet ovenfor. Ved det første spørgsmål er den hvide ramme i den assertive kolonne. Ved andet spørgsmål er den rastede ramme i den underdanige kolonne o.s.v. Du skal **kun** sætte dine point ind i de **hvide** felter i skemaet. Læg tallene sammen for hver kolonne. De tre summer er udtryk for vægtningen af din assertive, aggressive og underdanige adfærd.

Statistisk set ligger 80 procent af alle scoringer i intervallet fra 16 til 36 point. En score under 16 er tegn på, at du sjældent viser denne type kommunikationsadfærd. Omvendt er en score over 36 point tegn på en markant kommunikationsadfærd, som andre helt sikkert vil bemærke.



- få dit salg til at lette

Assertion: Du fastholder dine menneskelige rettigheder samtidig med, at du respekterer, at andre har de samme rettigheder. Den modsatte kommunikationsadfærd er underdanig eller aggressiv.

Du er assertiv, når du udtrykker dine meninger, mål og ønsker klart, uden at undskylde, nedvurdere dig selv eller undertrykke andre. Du er assertiv, når du viser, du står inde for dine følelser, ideer og rettigheder og aldrig krænker andres rettigheder:

Direkte	Handlekraftig
Besluttende	Spontan
Ærlig	Acceperende
Tilgivende	Risikerende
Klar	Provokerende (positiv, for at vise en samlende pointe)

Du er assertiv, når du udtrykker egen opfattelse uden at true eller beklage dig. Du føler: Magt over dig selv, i dig selv.

Aggressiv: Du er aggressiv, når du udtrykker dine meninger, mål og ønsker på en måde, der undertrykker og nedgør andres følelser, ideer og rettigheder. Når du reagerer på andre ved at være truende eller brug magt.

Anmassende	Arrogant
Manipulerende	Bebrejdede
Angribende	Dominerende
Hævngerrig	Beskyldende

Provokerende (negativ, for at få ret og skabe en konflikt)

Du er aggressiv, når du søger at kontrollere, styre og få andre til at gøre, som du ønsker. Du føler: Magt over andre, til gavn for dig.

Underdanig: Du er underdanig, når du tillader dig selv at blive nedvurderet og undertrykt af andre. Når du reagerer på andre ved at være undskyldende, og i din indre dialog nedgør dine egne følelser og meninger.

Udsættende	Undskyldende
Afhængig	Hjælpeløs
Martyr	Magtesløs
Selvfornegtende	Undvigende
Hæmmet	Konfliktsky

Du er underdanig, når du undgår konfrontationer. Du føler: Afmagt og afhængighed af andres mening.