**Assertiviteit: als de rek eruit is**

**Wat is assertiviteit?**

Assertiviteit houdt in: u handhaven in situaties waarin uw wensen dwars op die van anderen staan, zonder agressief te worden, toe te geven of de situatie te ontvluchten. Het is opkomen voor uw rechten. Assertiviteit is ook: zich verweren tegen onterechte eisen of aanspraken van anderen, zonder de relatie onnodig te beschadigen. Dat komt neer op ‘nee’ durven zeggen en dat volhouden. Het zich verweren moet beslist en duidelijk gebeuren, zonder over te gaan tot het aanvallen van de ander. Zeggen dat de ander een onterechte eis of aanspraak doet, bij voorbeeld, is al een (kleine) aanval.

Waarom nu deze nadruk op: niet aanvallen? Daar zijn drie goede redenen voor:

(1) Omdat agressie tegenagressie uitlokt.  
(2) Mensen die gebaat zijn bij assertiviteitstraining zijn vaak door anderen gemanipuleerd. Soms ontploft alle opgespaarde ergernis, als iemand dat weer eens probeert.  
(3) Een belangrijke reden om toe te geven is de wens aardig gevonden te worden. Niet aanvallen zorgt ervoor dat u kunt weigeren zonder veel sympathie in te boeten.

Men zegt wel dat de aanval de beste verdediging is, maar dat is bij assertief gedrag niet zo. Assertief gedrag is beslist niet hetzelfde als agressief gedrag! U verdedigt het eigen territorium, uw eigen wensen en behoeften, zonder naar de ander uit te halen.

**Assertief gedrag**

*Het zich verweren tegen de eisen van de ander* – Een goede techniek om dit te doen is ‘kras in de plaat’ (‘broken record’). Deze techniek bestaat uit drie handelingen:

(1) doorvragen als u de ander niet begrijpt;  
(2) instemmen met de waarheid die in de woorden van de ander zit of kan zitten, of met het recht van de (kritiserende) ander op zijn mening;  
(3) vertellen dat u niet wilt doen wat de ander vraagt.

U zoekt dus eerst uit wat de ander nu eigenlijk van u wil, zodat dat heel duidelijk en concreet voor u is. Dan bent u het zo veel mogelijk met de ander eens, zonder dat u daarmee zegt dat u zelf ongelijk heeft. In *geen* geval verdedigt u uw eigen mening of behoefte of legt deze uit, omdat u daarmee kwetsbaar wordt. U gaat dus ook *niet* argumenteren. Vervolgens zegt u, steeds met dezelfde woorden, dat u niet wilt doen wat de ander van u wil. Daarbij wordt u niet kwaad.

*Het opvangen van woede van een ander –* Beperk u tot uiterst nauwkeurig samenvatten van wat de ander zegt, vooral de gevoelswaarde ervan, en controleer dat op juistheid.[1](http://www.coachlink.nl/kennisbank/artikel/203636/assertiviteit_als_de_rek_eruit_is/#fn1) *Niet* sputteren, verdedigen of tegenspreken.

Als u goed samenvat (niet vervormen of afzwakken), heeft dit een de-escalerend effect en ziet u de woede van de ander be-daren. *Nadat* u de opmerkingen van de ander perfect samengevat hebt, is er ruimte om uw eigen gevoelens te uiten, alweer zonder de ander aan te vallen.[2](http://www.coachlink.nl/kennisbank/artikel/203636/assertiviteit_als_de_rek_eruit_is/#fn2) Een voorbeeld van de twee reacties, achtereenvolgens:

|  |  |
| --- | --- |
| A valt aan: | ‘Wat je zei vond ik een misselijk! Van jou verwacht ik dat je voor me opkomt. Een goede collega! Je bent een stiekeme rotzak!’ |
| B vat samen: | ‘Je bent woedend, want je voelt je door me verraden, op een achterbakse manier. Klopt dat?’ |
| A reageert: | ‘Precies!’ |
| B uit gevoel: | ‘Ik schrik. Ik kan het slecht hebben dat je tegen me schreeuwt.’ |

In een aantal situaties is dit sterk aan te bevelen: als de ander uw meerdere is, buiten zichzelf of in een numerieke meerderheid. Zowel ‘kras in de plaat’ als ‘woede opvangen’ zijn reactieve technieken. U kunt ze aanvullen met de hieronder beschreven techniek.

*Het actief opkomen voor eigen behoeften* – Deze techniek is actief en completeert de twee vorige. Ze werkt het best als u alle drie de stappen neemt:

(1) Uw wil uiten; zeggen wat de ander concreet moet doen of laten, op de volgende manier: ‘Ik wil dat jij ...’  
(2) Persoonlijk oordelen; uw oordeel geven, positief en/of negatief, over wat de ander doet of gedaan heeft, op de volgende manier: ‘Ik vind het goed dat je ..., maar ik waardeer niet dat je ...’  
(3) Onderhandelen met positieve of negatieve ‘valuta’ om tot een voor beide partijen bevredigende afronding te komen: ‘Als jij dit regelt, dan zal ik voor jou ... Als je het niet doet, dan zal ik ook niet voor jou ...’

Een grote moeilijkheid bij het hanteren van deze technieken is dat het niet alleen maar technieken zijn. U moet er werkelijk achter staan. Dat moet ook aan uw nonverbale gedrag te merken zijn. Zo kunt u alleen maar effectief uw wil uiten, als u weet *wat* u wilt, er zeker van bent *dat* u dat echt wilt en er ook, in overdrachtelijke zin, voor wilt betalen.

**Training van assertief gedrag**

Het trainen van assertief gedrag verschilt niet sterk van andere training in sociale vaardigheden. Kenmerkend is echter het volgende:

* het vaststellen van hoe de deelnemer zich saboteert of anderszins niet effectief is;
* de nauwkeurige bepaling van situaties die de deelnemer bedreigend vindt, maar nog net aankan, zodat van daaruit gestart wordt met oefenen;
* het oefenen met meer effectief assertief gedrag, in een veilige sfeer;
* het trapsgewijs verzwaren van oefensituaties, tot de deelnemer ook zware situaties buiten de training aankan.

[1](http://www.coachlink.nl/kennisbank/artikel/203636/assertiviteit_als_de_rek_eruit_is/#fn1a)  In vakjargon: ‘spiegelen’. Zie ook het artikel [‘Counseling en de manager’](http://www.coachlink.nl/kennisbank/artikel/203630/counseling_en_de_manager_spiegel_aan_de_wand/).  
[2](http://www.coachlink.nl/kennisbank/artikel/203636/assertiviteit_als_de_rek_eruit_is/#fn2a)  In vakjargon ‘onthullen’. Zie ook het artikel [‘Counseling en de manager’](http://www.coachlink.nl/kennisbank/artikel/203630/counseling_en_de_manager_spiegel_aan_de_wand/).