

Forbindende verbal kommunikation

ANERKENDELSE AF BIDRAG:

Eksempel:

- *“Jeg er glad for, at du siger det, det er ikke nemt at stå frem med”.*

Effekt:

- Skaber en følelse af værdsættelse og gør medarbejderen tryk ved at dele.

NYSGERRIGHED:

Eksempel:

- *“Prøv at sige noget mere, så jeg bedre kan forstå?”*

Effekt:

- Inviterer til dialog og viser, at personens perspektiv er vigtigt.

EMPATI & STØTTE:

Eksempel:

- *“Det lyder som en udfordrende situation. Hvordan kan jeg bedst støtte dig her?”*

Effekt:

- Viser empati og samarbejdsvilje, hvilket styrker tilliden og relationen.

NORMALISERING AF FØLELSER:

Eksempel:

- *“Jeg kan godt forstå, at det må have været frustrerende. Jeg tænker mange vil føle sådan”.*

Effekt:

- Giver plads til følelser og skaber en atmosfære, hvor det er okay at være sårbar.

AKTIV LYTNING:

Eksempel:

- *“Så hvis jeg forstår dig rigtigt, så siger du, at... Er det korrekt?”*

Effekt:

- Viser aktiv lytning med ønske om at forstå hvad personen siger, hvilket skaber forbindelse.

Distancerende verbal kommunikation

BAGATELLISERING:

Eksempel:

- *“Det er nok ikke så slemt, som du får det til at lyde”.*

Effekt:

- Kan give personen oplevelsen af, at et synspunkt bagatelliseres.

AFVISNING:

Eksempel

- *“Det lyder som en dårlig idé”.*

Effekt:

- Lukker døren for yderligere dialog og kan få medarbejderen til at føle sig nedvurderet.

FOKUSSKIFTE:

Eksempel:

- *“Lad os ikke bruge tid på det. Jeg synes i stedet vi skal snakke om...”*

Effekt:

- Sender et signal om, at emnet ikke er vigtigt, hvilket kan skabe en følelse af demotivation.

DØMMENDE:

Eksempel:

- *“Hvordan kunne du tro, at det ville fungere?”*

Effekt:

- Skaber en defensiv reaktion hos modtageren og kan få personen til at føle sig inkompetent eller ydmyget.

KRITIK UDEN STØTTE:

Eksempel:

- *“Det her må du simpelthen forbedre”.*

Effekt:

- Påpeger fejl uden hjælp til at rette op, hvilket kan skabe usikkerhed og manglende lyst til at åbne op i fremtiden.

Forbindende nonverbal kommunikation

ØJENKONTAKT

Eksempel:

- *Fastholder blid og venlig øjenkontakt, mens personen taler.*

Effekt:

- Signalerer nærvær og interesse, hvilket skaber en følelse af værdsættelse og tryghed.

NIKKENDE HOVEDBEVÆGELSER

Eksempel:

- *Nikker let og anerkendende, når personen forklarer noget.*

Effekt:

- Viser deltagelse, lytning og anerkendelse af det, der bliver sagt, hvilket styrker forbindelsen.

LÆNER SIG FREMAD

Eksempel:

- *Læner sig en smule frem mod personen, mens vedkommende taler.*

Effekt:

- Viser engagement og interesse, og får personen til at føle sig inddraget.

ROLIG GESTIK

Eksempel:

- *Holder hænderne afslappet foran sig eller bruger rolige håndbevægelser ved respons.*

Effekt:

- Signalerer åbenhed og venlighed, hvilket skaber en tryk atmosfære for dialog.

MEDSVING

Eksempel:

- *Smiler venligt, når personen deler noget positivt eller nikker forstående, hvis det er følsomt.*

Effekt:

- Viser følelsesmæssig medsving og får personen til at føle sig set.

Distancerende nonverbal kommunikation

RULLER MED ØJNENE

Eksempel:

- *Ruller med øjnene, kigger væk eller ser ned, mens personen taler.*

Effekt:

- Skaber distance, reducere lyst til at dele og får personen til at føle sig afvist eller ignoreret.

ARME OVER KORS

Eksempel:

- *Krydsede arme foran kroppen, mens personen taler.*

Effekt:

- Kan opfattes som defensivt eller lukket kropssprog og kan sende signal om at input er uønsket.

GABER

Eksempel:

- *Gaber, trommer med fingrene på bordet eller ser gentagne gange på uret, mens personen taler.*

Effekt:

- Signaliserer utålmodighed eller manglende interesse, hvilket kan få personen til at føle sig presset.

SLÅR UD MED ARMENE

Eksempel:

- *Slår opgivende ud med armene eller sidder tilbagelænet, når personen taler.*

Effekt:

- Kan virke arrogant og få personen til at føle sig nedvurderet eller ikke taget seriøst.

SUK

Eksempel:

- *Sukker eller ryster på hovedet, mens personen taler.*

Effekt:

- Viser irritation eller manglende respekt og skaber utryghed.