Bliv afhængig af kritik

- feedback er et forslag og ikke sandheden

Kritik er for mange negativt ladet, og vi gør gerne rigtig meget for at undgå at være modtager af den. Måske handler det mere om den betydning, vi giver det at få kritik, end selve kritikken, som vi har en tendens til ikke at høre.

Kritik er som oftest ikke personlig. Kritik er et synspunkt set gennem en andens oplevelse af verden. Det betyder ikke, at det er sandheden, selv om vi tit opfatter det sådan. Vi tager det meget personligt, og har en tendens til at give det den betydning, at vi ikke er gode nok, og at andre ikke kan lide os.

Vi er alligevel ikke fejlfrie, på trods af vores ihærdighed for at være dette, og i yderste konsekvens tror vi, at vi ikke har nogen eksistensberettigelse, når andre kritiserer os, og det vi står for.

Stille vand har dyb grund

Selv ser jeg kritik eller feedback, som vi kalder det inden for NLP, som noget der er vigtigt i forhold til at skabe bevægelse og udvikling. Hvis alt bare hele tiden er rosenrødt og uden modstand af nogen art, bliver det hele lidt kedeligt. Selv når vi nyder varmen om sommeren, kan det blive for varmt og trykkende og der er ikke noget så friskt som et lille tordenvejr eller en regnbyge, der renser luften.

På en dejlig sommeraften er det ualmindelig smukt, at komme ned til stranden og se, hvordan havet ligger blikstille og kun lige klukker lidt i vandkanten. Dog er det en oplevelse uden sammenligning at komme ned til den samme strand, når vandet bruser og bølger, mens vinden river fat i både hår og tøj.

Hvis vand kun er stillestående, bliver det råddent og kommer til at lugte. Derfor er bølgerne vigtige og udover at skabe ilt, liv og bevægelse, er de også med til at give harmoni i sindet, både når du ser på dem og lytter til dem.

Ja, nu skal det dog ikke forstås sådan, at jeg altid er vild med at få feedback, lige når jeg får den. Det er ikke hver gang, jeg umiddelbart tager feedbacken til mig. Når jeg alligevel, efter et stykke tid har fordøjet oplysningerne, tager jeg oftest feedbacken til indtægt, og effekten viser sig hurtigt i den positive respons, jeg får fra omverden.

Hvis ingen, i et misforstået hensyn, tør fortælle mig, at jeg staver et ord forkert, bliver jeg ved med at stave ordet forkert. Jeg kan først rette stavefejlen, når jeg har fået øjnene op for, at ordet staves på en anden måde, end jeg troede.

At se bag om feedbacken

For mange år siden, da min søn var omkring 10 år, skulle vi til en familiefødselsdag. Jeg havde været lidt grov og hundset en del med ham uden at lytte til, hvad han havde på hjertet. Da vi kom til den famøse fødselsdag, kommer jeg til at sige eller gøre noget, der spontant får ham til at udbryde: ”Dumme kælling”. Nu skal det lige siges, at det ikke var og er noget, der ellers ligner min søn – så dette var helt klart uden for nummer.

Min mor bliver meget opbragt og skælder ham ud, men jeg har pludselig fået øjnene op for min attitude og meget forfærdelige opførsel, så jeg udbryder: ”Det har du da så fuldstændig ret i, lige nu er jeg en forfærdelig dum kælling”. Min søns lettelse over at blive forstået er ikke til at tage fejl af.

Kommunikation uden fjendtlighed og modstand

NLP har mange gode værktøjer til at kommunikere med andre mennesker uden at skabe konflikter,

fjendtlighed og modstand.

Derfor kan det være godt at aftale nogle spilleregler med dig selv, og blandt andet have nogle af nedenstående overskrifter i baghovedet, når du enten selv modtager eller giver feedback:

- Der er en positiv hensigt bag enhver adfærd
- Aftal nogle spilleregler med dig selv
- Forsvar dig og du bliver angrebet
- Skab velvilje og lydhørhed
- Brug ordet ”og” i stedet for ordet ”men”

Der er en positiv hensigt bag enhver adfærd

Når vi mennesker reagerer og handler uhensigtsmæssigt, er det ofte, fordi der er noget, vi ønsker og forventer, som ikke bliver opfyldt – vi bliver hverken set eller hørt.

Det berettiger naturligvis ikke altid til den uhensigtsmæssige adfærd, og alligevel er det ikke altid, vi selv helt er klar over, hvad der er vores positive hensigt med det, vi gør.

Råbet om hjælp eller forståelse kommer derfor ofte i forklædning af dårlig og uhensigtsmæssig adfærd. Frem for kun at tage ordene og adfærden som pålydende, kan det være en god idé at undersøge motivet og den positive hensigt, der ligger bag, for at forstå handlingen.

Aftal nogle spilleregler

Efter sigende var Harry Motor og hans gode ven engang ude at gå tur. På vejen ville vennen købe en avis. Avissælgeren var grov, uhøflig og på ingen måde serviceminded. Alligevel blev vennen ved med at tale pænt og høfligt til sælgeren. Efterfølgende spurgte Harry Motor vennen, hvorfor han ikke havde givet sælgeren tørt på og sagt ham nogle sandheder. Her svarede vennen: ”Han skal ikke bestemme, hvordan jeg skal opføre mig”.

Når vi ikke lader os indfange af andres humør og mangel på samme, får vi et større råderum og dermed evnen til at skabe forandringer. Forandringer der automatisk sker, uden vi kræver det af andre.

Forsvar dig og du bliver angrebet

”Du er godt nok ved at være noget af et brokkehoved”, sagde min mand på et tidspunkt til mig, da jeg gav udtryk for alt det, der manglede at blive lavet på vores sommerhus, som vi er ved at sætte i stand. ”Overhovedet ikke”, sagde jeg, mens jeg forsøgte at forsvare og forklare mig på bedste vis ved endnu engang at kaste lys på alle manglerne. Han stod derefter bare stille og så på mig, mens jeg fuldstændig kørte i selvsving. Da der blev et kort ophold i min ordstrøm, sagde han ”Du ER et brokkehoved” og gik ud af døren. Efter lidt refleksion over denne bemærkning kunne jeg godt se, at jeg i min selvoptagethed ikke havde lagt mærke til alt det arbejde, han trods alt havde lavet. Min evige tendens til ikke at se roserne i blomsterbedet, kun ukrudtet.

Hvis nogen påstår, at du tager helt fejl eller er helt forkert på den, og du straks modargumenterer og påstår, det er den anden, der tager fejl, hvad sker der så med jeres kommunikation? Der vil højst tænkeligt komme både modstand mod dig og en konflikt ud af det. Ingen af jer vil høre efter, hvad den anden siger, i vil begge have travlt med at forklare og forsvare, hvorfor lige netop jeres eget synspunkt er det rigtige.

Vi behøver ikke være enig med den anden person eller tage den anden persons mening som sandheden. Vi kan lytte til og måske forstå den andens synspunkt, også uden at nå til enighed.

Noget andet jeg har opdaget gennem årene er, at jo mere jeg forsvarer og forklarer mig, des mere er der noget om snakken. Når jeg griber mig selv i en god lang forsvarstale, stopper jeg med det samme og siger i stedet tak for feedbacken.

”Argumentér for dine sandheder og de er dine”, er et ordsprog, der stadig lever i bedste velgående.

At skabe velvilje og lydhørhed

Ligesom der findes bestemte ord og sætninger, der automatisk udløser fjendtlighed og modstand, findes der også kommunikationsmetoder, der skaber god kontakt og får andre mennesker til at føle sig mødt og forstået. Det giver en åbenhed og et engagement sammen med en oplevelse af at blive rummet – uden at skulle gå på kompromis med egne holdninger og værdier.

Opmærksomhed på hvordan vi bruger et lille ord som ”men” kan gøre en verden til forskel.

Det er rigtigt, hvad du siger, men …. Dit forslag er godt, men …. Jeg har respekt for dig, men …. Ordet ”men” ophæver og afviser det, der lige er blevet sagt.

Det anvendes ofte ubevidst og automatisk, derfor kræver det en bevist indsats, at opdage det og erstatte ”men” med ordet ”og”.

Hvordan har du det for eksempel, når nogen siger til dig:

”Jeg er enig med dig, men …” kontra ”Jeg er enig med dig, og …”

Eller

”Det er interessant, det du siger, men …” kontra ”Det er interessant, det du siger, og …”

Vi skaber og udvikler god rapport (god kontakt), når vi først anerkender den andens model af verden. Herefter bliver vi mødt med mere åbenhed og velvilje, når vi fortæller, hvordan det ser ud fra vores synsvinkel.

Endvidere handler det måske ikke altid så meget om, at noget skal ændres eller løses. Måske er det at lytte, det eneste vi behøver at gøre. Det at blive hørt, mødt og forstået er ofte med til at gøre en stor forskel.

Feedback er forslag til forbedringer, som du kan tage til dig eller lade ligge, som du ønsker. Det vigtige er at høre efter, hvad der bliver sagt, og ikke hvad du tror, der bliver sagt. Er der mange, der siger den samme ting til dig, er det måske en god idé, at du kigger på den og tager den til dig – om ikke andet så for en tid. Se om det gør en forskel og hvis ikke, ja så kan du roligt slippe den igen og gøre, som du plejer.

Tidsbestilling

Det er naturligvis langt lettere, at tage mod feedback, når du er fyldt med overskud og har adgang til alle de støttende resourcer, dit sind tilbyder i rigt mål. Har du derfor brug for kærligt at få set på det, der begrænser dig fra ikke allerede at være lykkelig og velfungerende, bestiller du en tid hos os via vores online booking. Vi glæder os til at bidrage til din udviklingsproces og dit velvære.

Vil du vide mere?

Er der spørgsmål, du ikke har fået besvaret, kontakter du os også lettest via vores kontaktformular [1]. Vi glæder os til at høre fra dig.

(FlexBiz Partner)

Danshøjvej 52 B, DK-2500 Valby

Copyright © Flexible Business Group, 2013-2026.
Kilde-URL: https://mail.nlpfocus.dk/bliv-afhaengig-af-kritik

Links
[1] https://mail.nlpfocus.dk/contact