

# 1

## Subassertiviteit

**H**et is december. Het nieuwe jaar staat voor de deur en Hans Verbeek, verkoper bij een groothandel, wil voor januari nog een aantal offertes de deur uit krijgen. Hij is druk bezig en op dat moment stapt de leidinggevende zijn kamer binnen met de vraag of Hans dit jaar voor de verzending van de kerstkaarten wil zorgen. Hans zucht. Dit is al het derde jaar dat de leidinggevende hem vraagt voor deze klus. Uit ervaring weet hij hoeveel tijd hem dat kost, en hij kan het werk er slecht bij hebben. Maar als zijn leidinggevende hem vraagt of het wel lukt om de kaarten op tijd te verzenden, reageert hij bevestigend. Hij denkt: 'Als hij het speciaal aan mij vraagt, zal het wel belangrijk zijn dat ik die kaarten verstuur', en zegt: 'Ja hoor, het is even hard werken, maar het zal wel lukken.'

Die middag zit Hans in een vergadering. Hij heeft al een tijdje het gevoel dat het gesprek langs hem heengaait. Waar gaat de discussie eigenlijk over? Zijn collega's praten over het nieuwe registratiesysteem. Zij zijn het niet eens over de manier waarop dat eruit komt te zien, en het lijkt erop dat ze het niet eens worden. 'Het zou handiger zijn als iedereen zijn ideeën op papier zet en we daar een volgende vergadering over stemmen', denkt Hans. Maar hij houdt zijn mond, want hij heeft geen zin zich in deze vervelende discussie te mengen. Zijn collega's kunnen toch net zo goed als hij bedenken dat het zo niet werkt?

Herken je jezelf in deze situaties? Zo ja, dan ben je in sommige situaties geneigd om *subassertief* te handelen.

- Snel toegeven
- Je stil houden
- Onenigheid mijden.

**VOORBEELDEN VAN  
SUBASSERTIEF GEDRAG**

Wat is er in de beschreven voorbeelden aan de hand? In het eerste geval vraagt de leidinggevende Hans of hij een extra klus kan doen. Hans heeft hier geen tijd voor, en het is bovendien al de derde keer dat hij hiervoor wordt gevraagd. Toch vindt Hans dat hij het eigenlijk niet kan maken om nee te zeggen. In de tweede situatie is Hans aanwezig bij een oeverloze discussie tussen zijn collega's. Hans vindt de vergadering op deze manier weinig vruchtbaar en bovendien vervelend. Toch zegt hij niets, omdat hij niet het idee heeft dat hij iets bijzonders te melden heeft.

In deze situaties is er sprake van subassertief gedrag. Hans denkt het één, maar zegt het ander. Of hij denkt van alles, maar zegt helemaal niets.

In de eerste situatie is sprake van overdreven sociaal gedrag. Je hebt dit vast wel eens meegemaakt. Iemand vraagt je iets te doen waar je geen zin in hebt, maar je wilt graag aardig zijn en dus zeg je geen nee. Dit is natuurlijk niet altijd verkeerd; soms is het positief om je eigenbelang tijdelijk aan de kant te zetten. Maar het wordt een ander verhaal als je er zelf nadelen van ondervindt. Dat is het geval wanneer je te vaak werk accepteert omdat je geen verzoek kunt weigeren. Je gedraagt je subassertief als je meer doet of 'slikt' dan je aankunt. Vaak gebeurt dit omdat je niet duidelijk hebt aangegeven waar je grenzen liggen, zodat de mensen om je heen geen rekening kunnen houden met wat je wilt of aankunt.

Tijdens de vergadering houdt Hans zijn mond, zogenaamd vanuit het idee dat hij niets bijzonders aan de vergadering heeft toe te

voegen. Hij gebruikt dat idee – ik zeg alleen iets als het echt zinvol is – als een excuus om niets te hoeven zeggen. Herken je jezelf in dit gedrag? De consequentie hiervan is, dat je niet uit de verf komt en anderen niet weten wat er in je omgaat. Je verbergt je verlegenheid onder een afstandelijke of een ongeïnteresseerde houding.

## **DE VOORDELEN VAN SUBASSERTIEF GEDRAG**

Subassertief gedrag is zo op het eerste oog niet erg voordelig: je moet werk doen waar je geen zin in hebt, of tegen je wil bij een vervelende vergadering zitten. Ook voor anderen heeft jouw subassertieve gedrag nadelen. Je maakt niet duidelijk hoe je over iets denkt, waardoor anderen niet goed weten wat ze aan je hebben of wat ze aan je kunnen overlaten.

Waarom vertoon je dan toch subassertief gedrag? Welke voordelen zijn daaraan verbonden? Ten eerste zul je – in elk geval op korte termijn – niet snel onenigheid krijgen. Je slikt immers wat anderen je voorschotelen en je vermijdt daarmee het risico dat je strijd moet leveren voor je eigen belangen. Hoewel het ten koste gaat van je eigenbelang, spaar je de relatie met de ander.

Het is overigens heel goed mogelijk dat subassertief gedrag een onvriendelijke indruk maakt. Dit is bijvoorbeeld het geval als iemand te verlegen is om iets te zeggen of mensen aan te kijken en daardoor bot of arrogant overkomt.

Een tweede voordeel van subassertief gedrag is het vermijden van spanning. Neem het voorbeeld van de vergadering. Het is voor Hans (in eerste instantie!) spannender om iets te zeggen dan om zijn mond te houden. Door zich stil te houden, vermijdt hij het gevoel van spanning dat optreedt als hij de aandacht op zichzelf vestigt. Maar op lange termijn levert subassertief gedrag juist spanning en problemen met anderen op.

## Ook niet assertief: agressiviteit

Aan de ene kant zijn er dus situaties waarin iemand niet goed durft te laten zien wat hij van iets vindt. Aan de andere kant zijn er situaties waarin iemand anderen overheerst, door de manier waarop hij uiting geeft aan zijn wensen en gevoelens. In die gevallen geeft zo iemand zijn eigen belangen steeds voorrang boven die van anderen. Dit is *agressief gedrag*.

Hans vertoont een agressieve reactie als zijn leidinggevende hem vraagt of hij de kerstkaarten wil versturen en hij antwoordt met: 'Hoe haal je het in je hoofd om mij daarnaar te vragen, je zoekt het maar uit met je kerstkaarten!'

### VOORBEELDEN VAN AGRESSIEF GEDRAG

- Overheersen van anderen
- Negeren van anderen.

Iemand die langere tijd subassertief gedrag vertoont, dus al langere tijd zijn wensen en gevoelens binnenhoudt, kan agressief gedrag gaan vertonen. Het voordeel van agressief gedrag is, dat we lucht kunnen geven aan ontevredenheid. Bovendien kan agressief gedrag nuttig zijn in die situaties waarin iemand je geestelijk of lichamelijk daadwerkelijk bedreigt. Een nadeel is natuurlijk dat de relaties met anderen door een agressieve manier van optreden in gevaar komen.

Soms denken mensen dat 'een grote mond hebben' betekent dat je assertief gedraagt. Dit is niet wat we onder assertief gedrag verstaan. Het is vaak niet zo moeilijk om verbale klappen uit te delen. De kunst is juist om op zo'n manier uiting te geven aan je wensen en gevoelens dat je voor jezelf opkomt zonder dat je de relaties met anderen onnodig verstoort.

## ASSERTIVITEIT

Stel dat Hans Verbeek zich voorneemt zich nog dit jaar assertiever te gedragen. Zijn leidinggevende benadert hem voor de kerstkaarten en Hans zegt: 'Ik heb het dit jaar te druk voor het versturen van de kaarten en ik zou het fijn vinden als iemand anders het deze keer kan doen.' Hans is nu assertief, ook omdat hij duidelijk praat en de leidinggevende aankijkt terwijl hij spreekt.

**Assertief gedrag is gedrag waarbij je voor jezelf opkomt zonder de relaties met anderen onnodig te schaden.**

Meestal voeden ouders kinderen op in een sfeer van gehoorzaamheid en aanpassing. Voor een deel is dit noodzakelijk; de wereld zou één grote chaos zijn als iedereen altijd maar deed en zei waar hij zin in had. Maar voor een deel is deze aanpassing niet nodig en voor onszelf (en uiteindelijk vaak ook voor anderen) zeker niet voordelig.

Ga eens bij jezelf na hoe vaak je gedragingen gebaseerd zijn op angst voor straf. Je kunt bijvoorbeeld bepaald werk tegen je zin doen, omdat je bang bent dat je collega's je anders scheef aankijken. Of je kunt je mond houden tegenover je baas omdat je bang bent dat je er anders uit ligt. Misschien ken je ook situaties waarin je best iets aardigs tegen iemand zou willen zeggen, maar niet goed weet hoe je dat moet aanpakken. Ook dát hoort bij assertief gedrag: zonder moeite positieve gevoelens kunnen uiten. Als je je assertief gedraagt, spreek je vanuit jezelf en kost het je geen moeite om je waardering of kritiek op een heldere manier te uiten.

### VOORBEELDEN VAN ASSERTIEF GEDRAG

- Duidelijk formuleren van je eigen wensen
- Spreken voor jezelf
- Helder uiten van kritiek en waardering.

Het schema hieronder geeft nog eens duidelijk de verschillen weer tussen subassertief, agressief en assertief gedrag.

	opkomen voor jezelf	in stand houden van relatie
subassertief	nee	ja
agressief	ja	nee
assertief	ja	ja

## KUNNEN KIEZEN VOOR BEPAALD GEDRAG

Er zijn dus drie soorten gedrag: subassertief, agressief en assertief gedrag. Je hebt gezien dat ook subassertief en agressief gedrag bepaalde voordelen met zich meebrengen. Je kunt zelf kiezen welk soort gedrag je op een bepaald moment wilt vertonen. Dit betekent dat je assertief kunt zijn, als je dat wilt.

Iedereen vindt het belangrijk zich te kunnen uiten en zich te manifesteren. Het kan heel nadelige gevolgen hebben wanneer je jezelf of anderen daarin belemmert. Daarom is het goed bij jezelf eens na te gaan in hoeverre je zelf rustig en duidelijk kunt uitkomen voor je gevoelens en gedachten.

Het volgende voorbeeld verduidelijkt het onderscheid tussen subassertief, agressief en assertief gedrag nog eens.

Je zit achter je bureau en vlak voor een belangrijke vergadering lees je een rapport waarin je nog het een en ander moet verbeteren. Je

collega pakt de telefoon en begint een gesprek, op een meer dan normaal spreekvolume, met een van zijn vrienden. Nu kun je op verschillende manieren reageren:

*Subassertief:* je collega zo nu en dan een boze blik toewerpen, je vingers in de oren stoppen en verder niets zeggen.

*Agressief:* je collega toebijten: 'Hou 'es op met dat geschreeuw, je ziet toch dat ik bezig ben!'

*Assertief:* de aandacht van je collega trekken en zeggen: 'Zeg, ik heb last van je telefoongesprek, ik zou het prettig vinden als je wat zachter zou praten.'

## **OPKOMEN VOOR JEZELF**

Een belangrijk kenmerk van een assertieve reactie is, dat je voor jezelf spreekt. Je geeft een zogenaamde ik-boodschap (ik heb last van ..., ik vind, ik wil, et cetera) Als je assertief bent, zeg je wat je wilt en voelt. Je hebt last van iets en je wilt graag dat de ander daar rekening mee houdt. Dit gebeurt over het algemeen niet vanzelf. Hoe graag je dat ook wilt, anderen kunnen niet ruiken wat er in je omgaat. In de komende hoofdstukken gaan we uitgebreid in op de effecten van subassertief, agressief en assertief gedrag.



**Als je assertief bent,  
zeg je wat je wilt en voelt.**

## Samenvatting

Voorbeelden van subassertief gedrag zijn: snel toegeven, je stil houden, onenigheid vermijden. Voordelen op de korte termijn van subassertief gedrag zijn: de relatie met de ander sparen en spanning vermijden. Op de lange termijn levert subassertief gedrag juist wel spanning en problemen met de ander op. De ander weet niet wat hij aan je heeft, of aan je kan overlaten en je doet dingen waar je eigenlijk geen zin in hebt, zodat je gespannen kunt raken.

Voorbeelden van agressief gedrag zijn: het overheersen en het negeren van anderen. Agressief gedrag is iets heel anders dan assertief gedrag.

Assertief gedrag is gedrag waarbij je voor jezelf opkomt zonder de relaties met anderen onnodig te schaden. Voorbeelden van assertief gedrag zijn: duidelijk formuleren van de eigen wensen, spreken voor jezelf, helder uiten van kritiek en waardering.

In het schema op de volgende pagina staat dit alles nog eens op een rij.



## SUBASSERTIEF

Je laat jouw rechten schenden. Anderen maken misbruik van je.

Je bereikt je doel niet.

Je voelt je gefrustreerd, genomen, gekrenkt, geïrriteerd.

Je stelt je aanpassend, voorzichtig, geremd op.

Je laat anderen voor jou kiezen.

Deze houding is op termijn relatieverstorend. Dit kan zich uiten door:

- over iets niet durven praten
- je laat je door uitvluchten afschepen
- zwijgen als er iets verkeerd loopt
- niet op iets terugkomen als anderen je overtroeven
- achteraf kritiek geven op anderen.

## ASSERTIEF

Je beschermt je rechten en respecteert de rechten van anderen.

Je bereikt je doel zonder anderen nodeloos te willen kwetsen.

Je voelt je tevreden met jezelf. Je hebt een gepast zelfvertrouwen.

Je bent sociaal betrokken en emotioneel expressief.

Je kiest zelf.

Deze houding is relatieversterkend. Dit kan zich uiten door:

- je niet verstoppen of laten afschepen
- niet kwetsen en geen agressie uitlokken
- eerlijk jouw gevoelens en gedachten weergeven
- je energiek voelen
- anderen in hun waarde laten.

## AGRESSIEF

Je schendt rechten van anderen. Je maakt misbruik van anderen.

Je bereikt je doel ten koste van anderen.

Je bent defensief, vechtlustig en toont geen achting voor anderen.

Je reageert explosief, onvoorspelbaar vijandig.

Je bemoeit je met keuzes van anderen.

Deze houding is relatieverstorend. Dit kan zich uiten door:

- geïrriteerdheid, opvliegend gedrag
- kwetsen, scheldwoorden gebruiken
- kleineren
- anderen geen gelegenheid geven iets te verlaten
- voortdurend kritiek op anderen hebben.

**Ga bij jezelf eens na, of er de afgelopen maand situaties op het werk waren, waarbij je meer rekening hebt gehouden met anderen dan met jezelf of de taak waarvoor je staat. Wat gebeurde er?**

**Wat dacht je? Hoe voelde je je toen?**

**Als dit soort situaties regelmatig voorkomen, en jij of je omgeving ontevreden zijn over de resultaten van je gedrag, is het goed te gaan werken aan het versterken van je assertieve gedragsrepertoire.**