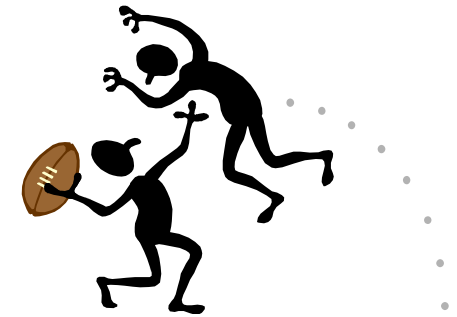


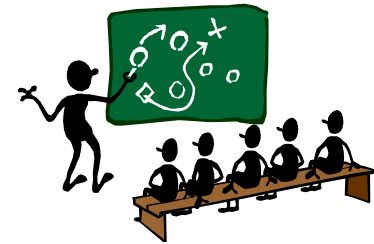
ASSERTIV HÅNDBTERING AF INDVENDINGER



1. **LYT:** Lad personen tale uden du afbryder
2. **ANERKEND:** Anerkend, at sådan kan man godt opfatte tingene
3. **EFTERFORSK:** Spørg ind til emnet, holdninger m.v.
4. **REAGER:** Fortæl, hvordan du nu ser 'sagen'



Metoden kommer fra salgsteknik. Kan benyttes på job, i sportsforening eller hjemme.



HÅNDTER EN INDSIGELSE

1. **Udvælg en indsigelse** som du gjorde for nylig (1min)
2. Du **fortæller kort** om situationen og starter din indsigelse (1min)
3. Din makker **benytter LAER** metoden (3min)
4. Fortæl din makker hvordan **du oplevede situationen** (2min)
Makkeren må KUN lytte (ikke kommentere).

1.	LYT:	Lad personen tale uden du afbryder.	Tag evt. stikord
2.	ANERKEND:	Anerkend at sådan kan man godt opfatte tingene.	'Ok du tænker...'
3.	EFTERFORSK:	Spørg ind til emnet, holdninger m.v.	'Hvad mener du med?'
4.	REAGER:	Fortæl hvordan du nu ser 'sagen'.	'Ok, så forstår jeg at...'

