



Knowledge is expensive,
but realise what stupidity can cost you



Gebruik de kracht van communicatie...

Ik heb het in EDDIS al vaker gehad over communicatie.. (voor een opsomming verwijs ik graag naar het einde van deze bijdrage)



Stel je voor **één wereld** zonder praten - zoals het prentje hiernaast- uitbeeldt? Haalbaar is het niet en wenselijk is het ook niet. En toch, elke dag opnieuw stel ik -verschillende keren per dag zelfs - vast dat men elkaar niet, of nog erger vaak helemaal verkeerd verstaat, met alle gevolgen van dien ... en dan moet je weten, wij

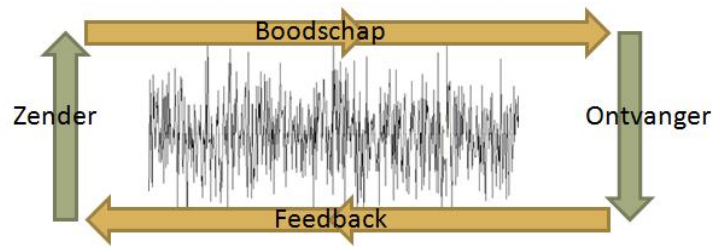
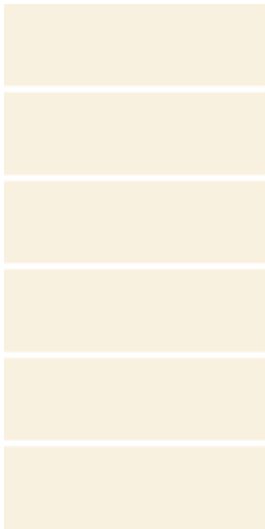
praten, communiceren verbaal toch in onze moedertaal nl. Nederlands !! Weet je als je daar zo'n beetje blijft bij stil staan dan is het toch echt een klein wonder dat we elkaar "**überhaupt**" verstaan en begrijpen... Soms lijkt het of de ene "Chinees" praat en de andere "Frans"... En wat denk je zouden die elkaar verstaan?

Over dit onderwerp vond ik dit weekend in mijn krantenwinkel het tijdschrift Psychologies Magazine - juni 2011, met daarin **een communicatiedossier van liefst zo'n 19 pagina's** en met de mooie titel "Gebruik de kracht van communicatie".

Een **heldere communicatie** maakt het leven aangenamer, zo begint het artikel .. En toch worden onze gesprekken vaak **VERTROEBELD** door **STOORZENDERS**. **Accepteren** dat misverstanden onvermijdelijk zijn is een eerste stap richting oplossing, aldus therapeut Alfons Vansteenwegen. Elk **CONFLICT** beidt ook een **kans** om de relatie te verbeteren en toekomstige misverstanden te voorkomen. Inzien dat achter woorden **BEHOEFTE**n schuilgaat is dé basisvoorwaarde voor een echte dialoog, meent Corry Laura Van Bladel, coach **GEWELDLLOZE COMMUNICATIE**. Een inzicht dat ook van pas komt op de werkvloer. Bedrijfscoach Ilse Claes geeft advies voor vier werksituaties die vragen om **klare taal**. En wat als de communicatie volledig vastzit? Als je tiener bijvoorbeeld weigert om met je te praten? **Ruimte geven en de lijnen openhouden**, raadt orthopedagoge Hilde Lootens je aan..

Gebruik de kracht van communicatie

20-06-2011 pag. 1



Misverstanden en stoorzenders

'Ik ben bekeerd. Kunnen we er morgen over praten?', vraagt

Nathalie aan Sofie, haar zus. Sofie, die staat te popelen om haar nieuws met haar zus te bespreken, heeft het gevoel dat ze afgescheept wordt. En vertrekt met slaande deuren. Om een boodschap 100 % duidelijk over te brengen zou je niet alleen je emoties maar ook je fysieke toestand moeten kunnen communiceren. En je gesprekspartner zou die gevoelens dan op exact dezelfde manier moeten kunnen ervaren als jij. Iets wat niet haalbaar is, ook al ben je een toonbeeld van empathie. Psychologen en therapeuten weten het al langer: **misverstanden zijn eerder regel dan uitzondering wanneer we communiceren**. Zelfs mensen die gepassioneerd zijn door dezelfde dingen of die streven naar hetzelfde doel hebben het dikwijls moeilijk om elkaar goed te begrijpen en om écht te luisteren. Logisch, vindt Marc Angenot, een Belgisch-Canadese historicus die de geschiedenis van ideeën onderzoekt. **Wanneer we praten willen we niet zozeer een dialoog voeren, informatie overbrengen of elkaar beter begrijpen, we willen gewoon het laatste woord hebben, stelt hij**. In 1830 bracht Schopenhauer een klein traktaat uit met de titel "De kunst van het gelijk krijgen". Daarin beschrijft hij **38 strategieën** om je tegenstander te vloeren, of je nu het gelijk aan je kant hebt of niet. **Vaak willen we met onze discussies inderdaad niks anders dan onszelf nog meer van onze standpunten overtuigen**. Discussiëren is dan vooral een manier onszelf te manifesteren. Geen wonder dat onze gesprekken dikwijls uitmonden in een monoloog voor twee, waarbij beide gesprekspartners ongeduldig wachten tot de ander zijn mond houdt zodat ze zelf hun zeg kunnen doen.

Leren luisteren



Luisteren. Dat is het **eerste wat we moeten leren als we goed willen communiceren**. Het lijkt eenvoudig: gewoon je tijd nemen, beschikbaar zijn, de ander respecteren en je proberen in te leven in zijn standpunt. Denken we. In werkelijkheid maken onze gevoelens en verwachtingen ons doof voor wat de ander zegt. **Een voorbeeld uit het dagelijks leven**. Een vrouw staat op het

perron te wachten op de metro. Een man spreekt haar aan maar ze draait meteen haar hoofd weg. De man stelt zijn vraag opnieuw. 'Wat wil je?', snauwt de vrouw geërgerd. 'Ik wou gewoon weten hoe laat het is', stamelt de man beduusd. De vrouw, die ervan uitging dat de man bijbedoelingen had, had zelfs niet gehoord wat hij zei.

Omdat we constant op zoek gaan naar verborgen boodschappen achter woorden reageren we dikwijls onredelijk. Neem nu het gesprek tussen Karen (32) en haar collega Frank. 'Na een eindejaarsfeestje op het werk bracht Frank me naar huis', herinnert Karen zich. 'Ik wou eigenlijk zo snel mogelijk gaan slapen, ik was doodop. Louter uit beleefdheid vroeg ik of hij nog een laatste glas wou drinken. "Dat zal niet gaan", antwoordde hij met een ijskoude blik. "Ik moet morgen vroeg op." Ik weet nog dat ik dacht "ben je bang dat ik je ga bespringen of zo?"' Dat mensen moeite hebben met luisteren kan verschillende oorzaken hebben. Wanneer je ouders je als kind vertelden wat je moest voelen en denken, wanneer ze je leerden

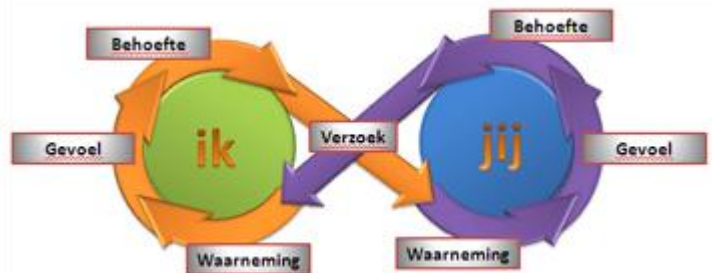
om je eigen gevoelens te negeren, dan loop je het risico moeite te hebben om anderen te begrijpen. **Ook ouders die niet weten hoe ze hun eigen wensen en verlangens moeten uitdrukken leren hun kinderen niet op de juiste manier te communiceren.** In zeldzame gevallen kan het gebeuren dat mensen niet luisteren omdat ze depressief of heel narcistisch zijn, waardoor ze de ander gewoon niet interessant vinden. **In de praktijk zijn het vaak gewoon dingen zoals vermoeidheid of een lawaaiige omgeving die ons vermogen om te luisteren en te communiceren gevoelig doen dalen.**



Het volledige artikel kan je lezen in Psychologies Magazine

www.psychologiesmagazine.be

Het model van geweldloze communicatie !



Overzicht van EDDIS artikelen i.v.m. communicatie, ed.. in onze bibliotheek. (click op de titel) of ga naar www.claesen.be > EDIS > en kies het jaar

1. [Luisteren](#) (25-08-2004)
2. [Emoties zijn net golven](#) (09-08-2006)
3. [Echtpaar in de trein](#) (27-05-2008)
4. [De pauzeknop](#) (11-06-2008)
5. [Emotionele communicatie](#) (30-01-2009)
6. [Alchemie van de liefde](#) (16-02-2009)
7. [A wonderful poem](#) (08-05-2009)
8. [Onvoorwaardelijk](#) (26-06-2009)
9. [Hou me vast](#) (14-07-2009)
10. [Emoties](#) (25-09-2009)
11. [Wat is belangrijker: lichaamstaal of inhoud?](#) (03-12-2009)
12. [De vier inzichten](#) (22-12-2009)
13. [Het venster](#) (26-01-2010)
14. [Communicatie](#) (18-05-2010)
15. [Desc2 - communicatiemethode](#) (28-06-2010)
16. [Communicatie! Jaja, de schuld van de communicatie](#) (10-03-2011)
17. [Emoties - Emotioneel meesterschap](#) (07-06-2011)
18. [E-motie: en de invloed op ons en anderen hun welzijn](#) (14-06-2011)
19. [Waarom zij net iets beter luistert dan hij..](#) (17-06-2011)

Gebruik de kracht van communicatie

20-06-2011 pag. 3



Eddy Claesen

Family Business Advisor - Mediator

Accountant - Tax Consultant

Kuilenstraat 16 • B-3600 Genk
tel.: +32 89 32 91 10 • fax: +32 89 32 91 19
eddy.claesen@claesen.be • www.claesen.be