



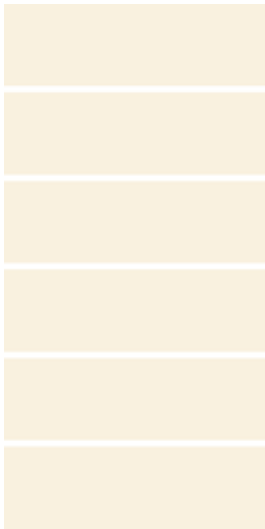
## Viskom test

Een professor in de gedragswetenschappen wilde weten wat zijn studenten eigenlijk waarnamen tijdens colleges. Hij besloot ze eens te testen. Hij zette in een grote collegezaal op het podium een vissenkomp met daarin vier goudvissen.



Hij vroeg zijn studenten op te schrijven wat ze waarnamen.

1. **60 procent** gaf een concrete beschrijving van wat **ze zagen**: ze reduceerden de werkelijkheid door **exact de kom te beschrijven**, de zwempatronen van de vissen, de afstand van de kom tot de tribune, et cetera.



2. **35 procent** van de studenten gaf een meer **analyserend verhaal**: ze redeneerden waarom de professor juist een vissenkomp had gebruikt, waar die kom model voor stond, wat hij eigenlijk met het experiment wilde bereiken, hoe hij het vervolg dacht aan te pakken en meer van dergelijke onderzoeksvragen.
3. **5 procent** van de studenten meldde waarnemingen op een geheel ander, meer **metafysisch niveau**: ze ondervonden **invloed van de vissen** op het publiek, ze voelden energiestromen door de collegezaal gaan, ze ervoeren dat de vissen onderling op elkaar reageerden.

## Dus wat is waarnemen ?

**Louter kijken naar de feiten** is al niet zo evident hé. In de meeste gevallen kijken de mensen vanuit hun "wereldbeeld", zeg maar BRIL... Het waarnemen van de feiten, zonder oordeel is een basisvereiste in de geweldloze communicatie.

Als bv. de waarnemingen van de derde groep kloppen (en waarom eigenlijk niet?), dan is **aanwezigheid alleen al genoeg om het proces te beïnvloeden**. Interim-managers en coaches maken daar volop gebruik van. Het gaat er (in dit geval) niet om wat je doet, maar dat je er bent.



**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