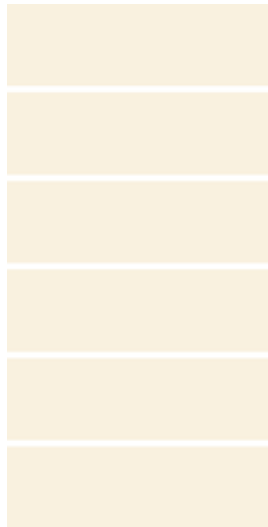




Knowledge is expensive,  
but realize what stupidity can cost you!



# De 8 basisregels in communicatie

Als je communiceert dan houd je best  
rekening met deze basisregels



## 1. JE KUNT NIET NIET-COMMUNICEREN

Zodra twee of (meer mensen) in een ruimte bij elkaar zijn, is er **communicatie**.  
**Bewust en/of onbewust** worden er signalen **uitgezonden** en **ontvangen**.

Alles wat je doet, of juist '**niet**' doet, heeft invloed. Ieder gedrag is een vorm van  
communicatie. Omdat er niet zoiets bestaat als **anti-gedrag**, is het onmogelijk  
om niet te communiceren.

## 2. ALLE GEDRAG IS COMMUNICATIE

Je gedrag heeft **berichtwaarde**, bedoeld of onbedoeld. Met alles wat je doet (of laat) zeg je **IETS**. Bv. Met je rug naar iemand toestaan en niets zeggen, is ook communicatie.

## 3. IEDERE COMMUNICATIE BEZIT EEN INHOUDS- EN BETREKKINGSASPECT.

Naast **de inhoud** van een interactie speelt ook altijd **de relatie** tussen de personen in de communicatie een rol. Als deze goed is dan is er meer wederzijds begrip en dat heeft invloed op de inhoud.

Als ik wat zeg, zeg ik iets over hoe ik wil dat de ander met mij omgaat

**Inhoud:** letterlijke boodschap

**Betrekking:** de relatie met de ander

## 4. DE AARD VAN EEN BETREKKING IS AFHANKELIJK VAN DE INTERPUNCTIE

VAN DE INTERACTIES TUSSEN DE COMMUNICERENDE PERSONEN.

**Interpunctie** = het interpreteren van interacties in termen van **oorzaak en gevolg**. De zender en ontvanger interpreteren hun eigen gedrag als een reactie op dat van de ander.

## 5. COMMUNICATIE KOMT NOOIT VOOR 100% OVER ZOALS JE HET BEDOELT

De ontvanger **ZIET** alleen het **zichtbare gedrag** en heeft niet altijd weet van de **achterliggende BEDOELING**.

**Ieder zijn waarheid:** Wat ik bedoel is niet per se **waar** voor de ander

## 6. COMMUNICATIE GAAT VOOR 30% MET WOORDEN (VERBAAL) EN VOOR 70% MET LICHAAMSTAAL, INTONATIE, ET CETERA (NON VERBAAL)

De invloed van het **non-verbale** deel is **GROOT: de MANIER** waarop je iets zegt, doet er vaak meer toe **dan WAT je precies** zegt.

Niet alleen het **gesproken woord**, ook wel "**digitale communicatie**" genoemd, maar ook **niet-verbale "analoge uitingen"**, zoals lachen en wegstaren, hebben een boodschap. De digitale communicatie is gericht **op de inhoud** en de analoge communicatie zegt meer over de betrekking/relatie. Deze twee moeten bij succesvolle communicatie overeenstemmen met elkaar. **Men moet dus non-verbale ondersteunen wat men met woorden zegt.**

## 7. COMMUNICATIE TUSSEN MENSEN IS SYMMETRISCH OF COMPLEMENTAIR, AFHANKELIJK OF DE RELATIE GEBASEERD IS OP GELIJKHEID OF VERSCHIL.

In de communicatie kan er sprake zijn van **het weg proberen te nemen van verschillen**, er moet overeenstemming worden bereikt. Ook kan **er nadruk worden gelegd op de verschillen**, zodoende kan men elkaar aanvullen

en tot inzichten (leren) komen. **Beide vormen** zijn nodig om communicatie succesvol te laten zijn

## 8. DE 50/50 REGEL

Tijdens een gesprek zijn **zender en ontvanger** even belangrijk. Ze zijn samen even verantwoordelijk voor het verloop van een gesprek.



Bron: Paul Watzlawick was een Oostenrijks-Amerikaanse psycholoog en filoloog die bekendstaat als een van 's werelds meest vooraanstaande communicatiewetenschappers. Vooral gekend omwille van de 5 axioma's + boekje van Marieta Koopmans en Marloes Abrahamse "Ben ik zo duidelijk?" - Thema

8 basisregels in  
communicatie

02.03.2016 pag.2



**Eddy Claesen**

Overnemen & Overlaten - Overnamecoach  
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