11-05-2020: Slecht weer vandaag

Als vervolg op de blog “Hadikmaars” (onderwerp bij stress) gaan we vandaag verder in op de gedachten-routine van de (voor)oordelen, meningen, overtuigingen, interpretaties.

Zeker in deze tijd, waarin we thuis misschien meer op elkaars lip zitten, kunnen dat behoorlijke spelbrekers zijn en irritaties of erger veroorzaken.

Veel mensen verwarren feiten met interpretaties. Al iets simpels als “slecht weer” is geen hard gegeven maar afhankelijk van wie het zegt en wanneer: iemand die een boottochtje had gepland zal balen als het uitgerekend vandaag de hele dag regent, terwijl een fruitteler juist zal staan te juichen. En bij windkracht 6 maakt het zelfs uit of het een motorboot- of een zeiltochtje was, en hoe ervaren de zeiler is.

Zo heeft iedereen zijn eigen waarheid en eigen maatstaven: als iemand anders door rood rijdt is het een hufter, als u het zelf doet is dat omdat u er een heel goede reden voor hebt.

Met oordelen en overtuigingen kunt u uzelf en uw medemens ook aardig vastzetten: van oordelen is het maar een kleine stap naar vooroordelen en veroordelen. Zinnen waar een woord als “altijd”, “weer”of “steeds” in voorkomt kloppen vaak niet helemaal, en ze weerhouden u ervan om met een open blik naar de situatie, de ander én uzelf te kijken en te communiceren. U doet uzelf en de ander daarmee geen recht.

De psycholoog en auteur Marshall Rosenberg noemt in zijn boek communicatie zonder oordeel “Geweldloze Communicatie”, tegenwoordig gebruiken we liever de term “Verbindende Communicatie”, want dat is het doel.

Hij adviseert om te communiceren volgens de volgende stappen:

1. een objectieve waarneming, dus zonder interpretatie, is iets waar alle gesprekspartners het over eens zijn en wat dus geen discussie uitlokt. Bijv. i.p.v. “Je bent altijd te laat”: “We hadden afgesproken dat je elke dag om zes uur thuis zou zijn, en deze week was je er 4 keer nog niet op die tijd”. Als de ander dat kan beamen heb je een gemeenschappelijk vertrekpunt.
2. benoem daarna welk gevoel u daarbij hebt; gebruik “ik voel me” i.p.v. “jij maakt me”, want het is uw persoonlijke gevoel, iemand anders zou dit misschien heel anders ervaren
3. onderzoek bij uzelf waar dit gevoel vandaan komt: er is een behoefte wel (bij positieve gevoelens) of niet (bij negatieve gevoelens) vervuld. Behoeften zijn universele wensen/verlangens/noden, die iedereen wel in meer of mindere mate bij zichzelf herkent, zoals veiligheid, autonomie (zelf bepalen), verbinding, erkenning. Bij de één is de behoefte aan het één wat groter, terwijl de ander in dezelfde situatie wat meer behoefte heeft aan iets anders, maar je zult elkaars behoeften zelden als complete onzin afdoen. Weten én erkennen waar het de ander nou echt om te doen is levert begrip op voor elkaars standpunt en kan al veel onweer uit de lucht halen, en ook voor uzelf is het belangrijk om te weten waar het u nou echt om te doen is.
4. Als u uw behoefte herkent wordt waarschijnlijk ook al duidelijker hoe die vervuld zou kunnen worden: de strategie. Als u daarbij de medewerking wilt van iemand anders kunt u een verzoek doen: u vertelt wat u denkt dat de ander kan doen om u te helpen om deze behoefte te vervullen. Formuleer dat op een positieve manier (dus niet wat **niet/zonder** o.i.d, maar wat **wel**). Maar een verzoek is geen eis, d.w.z. dat u de ander ook de vrijheid moet geven om nee te zeggen. De behoefte van de één mag nl niet vervuld worden ten koste van de behoefte van iemand anders!
5. Als u nee te horen krijgt kunt u op 2 manieren verder:
* u zoekt een andere manier om uw behoefte te vervullen, zonder die van de ander te schaden. Er zijn eigenlijk altijd wel verschillende manieren om een behoefte te vervullen, u moet er alleen soms wat langer naar zoeken.
* of u gaat het gesprek aan over de weigering van de ander; daarbij doorloopt u dezelfde stappen als hierboven maar dan gericht op de behoefte van uw gesprekspartner. Dus welk gevoel heeft die bij uw verzoek, en waar is het hem/haar werkelijk om te doen? Als uw beider behoeften in deze situatie duidelijk zijn, komt u samen misschien wel tot een oplossing die nog beter is dan wat u in uw eentje had kunnen bedenken!

Het uitvinden om welke behoefte het gaat is nog niet eenvoudig: behoeften kunnen makkelijk verward worden met strategieën. Zinnen waarin het woord “jij” voorkomt gaan niet over uw behoefte, want uw werkelijke behoefte is niet gekoppeld aan een specifieke persoon (hoewel die uw behoefte wel heel duidelijk aan het licht kan brengen). En materiële “behoeften” zijn strategieën om dieper liggende behoeften te vervullen. Dus kijk goed bij uzelf naar binnen en vraag u af waar u dat geld/ die snelle auto/ die nieuwe neus werkelijk voor nodig hebt.

Houd uw waarheden en overtuigingen eens tegen het licht om te zien of ze misschien aan een update toe zijn en luister goed naar wat u zelf en iemand anders (misschien tussen de regels door) bedoelt.

Wij wensen u geweldige communicatie toe!

Verder lezen? M. Rosenberg: Geweldloze Communicatie, Lemniscaat, ISBN 9789047703617

***We zijn benieuwd wat uw resultaten zijn van deze tip:***

***Als u ons een reactie stuurt (******afhaalfysio@fysiotherapiemerelstraat.nl******) kunnen we uw tip misschien weer met anderen delen***

***(geeft u dan aan als u uw naam daarbij vermeld wilt hebben)***

U mag deze mail doorsturen, maar wel graag in z’n geheel dus met vermelding van ons als bron.

Als u deze blog doorgestuurd hebt gekregen, en u wilt onze tips in ‘t vervolg ook ontvangen, meld u dan aan door een mail te sturen naar afhaalfysio@fysiotherapiemerelstraat.nl o.v.v.  “aanmelden mailinglijst DE AFHAAL-FYSIO”.

Met vriendelijke groet,

Monique van Giezen & Wendeline Bijleveld

De Afhaal-Fysio (onderdeel van Fysiotherapie Merelstraat)

Merelstraat 21

3514 CM Utrecht

030-2714500

[www.fysiotherapiemerelstraat.nl](http://www.fysiotherapiemerelstraat.nl/)



*Manuele therapie Mulligan
Bindweefsel- en ketenmobilisaties en tapen
Bekkentherapie
(Werk)houdingstherapie
Haptonomie*

*Craniotherapie*