



BasisBegrip Bundel

Communicatietips

Heldere communicatie met aandacht, zonder gedoe.



Communicatie hoeft niet perfect te zijn om goed te werken.

Toch maken we gesprekken, samenwerkingen en sociale situaties vaak ingewikkelder dan nodig is. We denken vooruit, vullen dingen in voor een ander, worden onzeker over hoe we overkomen of proberen vooral de juiste techniek toe te passen.

Terwijl goede communicatie meestal juist ontstaat door rust, oprechte aandacht en logisch nadenken.

Deze bundel is geen verzameling ingewikkelde gesprekstechnieken of standaardzinnen. Het zijn praktische BasisBegrip-tips over communiceren, samenwerken, luisteren, omgaan met lastige gesprekken en helder blijven denken. Ook wanneer emoties oplopen.

Niet perfect communiceren staat centraal, maar echt communiceren.



Maak communicatie niet moeilijker dan het is

Veel mensen maken gesprekken vooraf al ingewikkeld in hun hoofd.

Zeker bij spannende gesprekken ontstaan er snel allerlei gedachten:

- Wat als diegene boos wordt?
- Wat als ik het verkeerd zeg?
- Wat als het gesprek helemaal misloopt?

Daardoor ontstaat spanning nog voordat het gesprek überhaupt begonnen is.

Maar vaak blijft er, als je alle stress en aannames weghaalt, gewoon iets heel logisch over:

- een vraag,
- een zorg,
- een boodschap,
- of een behoefte om iets bespreekbaar te maken.

Probeer een gesprek daarom niet groter te maken dan het is.

Je hoeft je niet tot in detail voor te bereiden. Je hoeft niet alle reacties van tevoren te voorspellen. En je hoeft ook niet precies de juiste zinnen uit je hoofd te leren.

Rust, duidelijkheid en oprechte aandacht werken meestal beter dan een ingestudeerd gesprek.

Zelfcoaching-vraag

Maak ik het gesprek in mijn hoofd groter of moeilijker dan het in werkelijkheid hoeft te zijn?

Reageer vanuit rust en feiten

Emoties mogen er zijn. Alleen zijn emoties niet altijd de beste basis om direct vanuit te reageren.

Wanneer je moe bent, gestrest bent of ergens al spanning over voelt, is de kans groter dat je:

- dingen persoonlijk opvat,
- woorden verkeerd interpreteert,
- aannames doet,
- of sneller reageert dan verstandig is.

Daarom helpt het enorm om eerst even rust terug te brengen. Tel desnoods even tot tien voordat je reageert.

Vraag jezelf af:

- Is dit echt wat er gezegd wordt?
- Of vul ik het zelf in?
- Zijn dit feiten of interpretaties?

Een feit is een feit.

Een mening is een mening.

Een aanname is weer iets anders.

Hoe beter je dat onderscheid ziet, hoe rustiger en helderder je kunt communiceren.

Zelfcoaching-vraag

Reageer ik nu op de feiten van de situatie of vooral op mijn eigen interpretatie ervan?

Eerst luisteren, dan praten

Bij communicatie denken we vaak vooral aan praten.

Maar goed kijken en echt luisteren is meestal veel belangrijker.

Want pas wanneer je begrijpt:

- wat iemand bedoelt,
- wat iemand voelt,
- waar iemand behoefte aan heeft,
- en hoe iemand de situatie beleeft,

kun je goed aansluiten.

Veel misverstanden ontstaan doordat mensen vooral bezig zijn met hun eigen verhaal, hun eigen oplossing of hun eigen reactie.

Terwijl iemand soms alleen maar gehoord wil worden.

Dus vertraag.

Stel vragen.

Luister echt.

En vul niet direct in.

Goede vragen helpen vaak meer dan snelle oplossingen

Mensen hebben vaak de neiging om direct advies te geven. Dat gebeurt meestal met goede bedoelingen.

Alleen: een oplossing werkt pas als die echt aansluit bij de vraag van de ander.

Dus voordat je helpt, adviseert of geruststelt:

- vraag eerst door,
- check of je de situatie echt begrijpt,
- en onderzoek waar iemand werkelijk behoefte aan heeft.

Soms wil iemand hulp.

Soms alleen begrip.

Soms gewoon even ruimte om een verhaal kwijt te kunnen.

Zelfcoaching-vraag

Ben ik vooral bezig met reageren en oplossen, of probeer ik echt te begrijpen wat de ander bedoelt?

Vul niet in voor een ander

We doen het allemaal.

We denken al snel te weten:

- wat iemand bedoelt,
- waarom iemand iets doet,
- wat iemand nodig heeft,
- of hoe iemand zich voelt.

Maar mensen beleven situaties allemaal anders. Iedereen kijkt door een eigen bril van ervaringen, verwachtingen, emoties en overtuigingen. Daardoor kan het gebeuren dat twee mensen denken hetzelfde gesprek te voeren, terwijl ze eigenlijk allebei iets anders bedoelen.

Daarom is vragen stellen zo belangrijk. Niet invullen, maar onderzoeken.

Vraag bijvoorbeeld:

- “Hoe bedoel je dat precies?”
- “Hoe kijk jij hiernaar?”
- “Wat maakt dat dit voor jou belangrijk is?”

Dat voorkomt enorm veel misverstanden.

Zelfcoaching-vraag

Welke aannames doe ik op dit moment over de ander zonder dat ik het echt zeker weet?

Lastige gesprekken worden makkelijker door oprechtheid

Veel mensen zien op tegen moeilijke gesprekken.

Toch zijn lastige gesprekken vaak minder ingewikkeld wanneer je:

- rustig blijft,
- bij de feiten blijft,
- en oprecht bent.

Praat ook vanuit jezelf:

- “Ik merk dat...”
- “Ik maak me zorgen over...”
- “Ik voel dat...”
- “Ik snap niet goed...”

Dat werkt meestal beter dan ‘beschuldigende’ zinnen.

Daarnaast helpt het om niet te veel bezig te zijn met technieken. Mensen voelen vaak haarfijn aan wanneer een gesprek ingestudeerd is.

Oprechtheid, aandacht en kalmte werken vaak sterker dan een perfect uitgevoerde gesprekstechniek.

Zelfcoaching-vraag

Durf ik eerlijk, natuurlijk en rustig te benoemen wat ik zie, voel of lastig vind?

Vastgelopen communicatie? Benoem het

Soms loopt communicatie vast. Er ontstaat bijvoorbeeld irritatie, wantrouwen, frustratie of onbegrip.

Wat mensen dan vaak doen, is harder hun best doen om hun eigen punt duidelijk te maken. Maar dat helpt meestal niet.

Vaak werkt het beter om eerst de communicatie zelf bespreekbaar te maken.

Bijvoorbeeld door te zeggen:

- “Ik heb het gevoel dat we elkaar niet helemaal begrijpen.”
- “Volgens mij loopt het gesprek niet helemaal lekker.”
- “Ik merk spanning en ik wil graag begrijpen waar dat vandaan komt.”

Daardoor ontstaat er vaak weer beweging. Niet omdat alles ineens opgelost is, maar omdat er weer echt contact ontstaat nadat de angel eruit is gehaald.

Zelfcoaching-vraag

Ben ik nog bezig met verbinding maken, of alleen nog met gelijk krijgen?

Samenwerken zonder onnodig gedoe

Goede samenwerking draait niet alleen om inhoud.

Het draait ook om:

- verwachtingen,
- verantwoordelijkheden,
- duidelijkheid,
- en communicatie.

Veel frustratie ontstaat doordat dingen niet uitgesproken worden. Mensen verwachten iets van elkaar zonder dat echt te bespreken.

Daarom helpt het om duidelijk te zijn over:

- wie doet wat wanneer,
- waarom iets belangrijk is,
- wat de verwachtingen zijn,
- en wanneer iets geëvalueerd wordt.

Ook irritaties en verwarring kun je beter vroeg bespreken. Niet aanvallend. Maar rustig, open en vanuit jezelf.

Hoe langer irritaties blijven liggen, hoe groter ze meestal worden.

Zelfcoaching-vraag

Welke onduidelijkheid of irritatie laat ik misschien te lang liggen?

Je houding bepaalt veel meer dan je woorden

Wat je zegt is belangrijk. Maar hoe je overkomt bepaalt vaak of iemand ook echt luistert.

Mensen reageren niet alleen op woorden.

Ze reageren ook op:

- uitstraling
- spanning,
- rust,
- toon,
- lichaamstaal,
- oprechtheid,
- en energie.

Wanneer jij gespannen bent, voelt de ander dat vaak ook. Wanneer jij kalmte uitstraalt, ontstaat er meestal meer rust in het gesprek.

Dat betekent niet dat je perfect of altijd rustig moet zijn. Wel dat het helpt om bewust stil te staan bij de houding waarmee je een gesprek ingaat.

Bijvoorbeeld:

- nieuwsgierig,
- open,
- vriendelijk,
- rustig,
- of oplossingsgericht.

Zelfcoaching-vraag

Welke houding neem ik onbewust mee een gesprek in?

Blijf jezelf en sluit aan bij de ander

Goede communicatie betekent niet dat je een rol moet spelen. Blijf gewoon jezelf. Maar kijk ook naar wat de ander nodig heeft.

Sommige mensen hebben behoefte aan duidelijkheid. Anderen aan rust. Weer anderen willen vooral snel praktisch verder. Wanneer je daar oog voor hebt, sluit je beter aan.

Dat betekent niet dat je jezelf moet aanpassen tot iemand anders. Het betekent alleen dat je bewust communiceert.

Dus:

- wel jezelf blijven,
- maar niet alleen vanuit jezelf communiceren,
- en je verdiepen in een ander.

Zelfcoaching-vraag

Ben ik vooral bezig met hoe ik zelf wil communiceren of kijk ik ook naar wat de ander nodig heeft?

Communicatie hoeft niet perfect

Veel mensen willen het “goed doen” in gesprekken. Maar daardoor ontstaat soms juist spanning.

Communicatie hoeft niet perfect te zijn en draait niet om het afvinken van een checklist.

Een gesprek mag:

- menselijk zijn,
- zoekend zijn,
- soms een beetje onhandig zijn,
- of even stilvallen.

Dat hoort erbij.

Vaak helpt het al enorm wanneer iemand voelt:

- dat je echt luistert,
- dat je oprecht bent,
- dat je rustig blijft,
- en dat je het goed bedoelt.

Dat is belangrijker dan perfecte woorden.

Tot slot

Goede communicatie draait uiteindelijk niet om trucjes.

Het draait om:

- aandacht,
- rust,
- helderheid,
- oprechtheid,
- nieuwsgierigheid,
- en logisch blijven nadenken.

Hoe meer je communicatie terugbrengt naar die basis, hoe eenvoudiger gesprekken vaak worden.

Niet omdat moeilijke situaties verdwijnen. Maar omdat je er helderder, rustiger en menselijker mee omgaat.

BasisBegrip

Wil je sparren over communicatie, samenwerking, lastige gesprekken of sociale interactie?

Via BasisBegrip kijken we samen hoe je meer rust, helderheid en grip kunt krijgen in gesprekken en situaties die energie kunnen kosten.

Meer informatie: www.basisbegrip.nl