

De vis op tafel



In communicatie zijn er altijd 4 niveaus:

Boven de tafel zichtbaar voor iedereen:

Inhoud/doel en procedures/proces (we noemen dit ook wel de bovenstroom in communicatie)



Onder de tafel onzichtbaar:

Je eigen gevoelens en de interactie met de ander (dit noemen we de onderstroom in communicatie)

Wat er onder de tafel gebeurt, de onderstroom, kan (veel) ruis veroorzaken voor inhoud en doel van een gesprek of overleg, de bovenstroom. We voelen ons bijvoorbeeld niet op ons gemak, we worden onzeker, we raken gefrustreerd, boos, verdrietig of we voelen ons onvoldoende gewaardeerd, erkend, gehoord, overgeslagen, overvallen etc. etc. We kunnen nogal veel voelen, zal ik maar zeggen.

Ook tussen ons en de ander kan van alles gebeuren. Je gunt de ander veel of je hebt nog een appeltje met iemand te schillen. Je waardeert de ander zeer of je stoort je mateloos. Het maakt nogal verschil. Dit alles kan ruis veroorzaken en heeft daarmee invloed op de inhoud en het doel van je gesprek of overleg. Maar daar hebben we het niet over! We gaan extra argumenten bedenken voor doel en inhoud, we bijten ons vast in procedures, we overtuigen erop los of we stoppen met luisteren, vallen stil of gaan uit contact.

En dat terwijl we betaald worden voor doel en inhoud ... (op een teamcoach na, die wordt betaald voor de ruis ☺)

De Engelsen zeggen het zo mooi: Put the fish on the table before it stinks. En ik kan je zeggen, fish stinks very quickly. Leg de vis op tafel dus.

Als het even schuurt of kraakt tussen jou en een ander, overdenk dan waarover het je precies gaat. Wat stoort me het meest? Wat zit me het meeste dwars? Waar heb ik het meeste last van? Dat is vaak niet de inhoud. Het heeft misschien te maken met je eigen gevoelens en de relatie tussen jou en de ander. Voel je je gekwetst? Voel je je onheus behandeld? Voel je je onvoldoende erkend? Voel je je overgeslagen? Voel je je onzeker? Denk je: "Wie ben jij om mij dat te zeggen?" Dan moet je het *daarover* hebben en even uit de inhoud blijven.

Vaak vind je elkaar wel op de inhoud maar stoort je je aan de toon, de gezichtsuitdrukking en/of de woorden van de ander. Praat dit uit. Ook al doe je dat met knikkende knieën, overslaande stem of klotsende oksels. Zeg bijvoorbeeld tegen de ander: "Je hebt inhoudelijk best een punt maar ik stoort me aan de manier waarop je het zegt. Dan kan ik niet meer naar de inhoud luisteren. Dan word ik boos/teleurgesteld/verdrietig/gefrustreerd/kwaad. Vast niet je intentie maar helaas wel het effect op mij. Ik wil er graag met je verder over praten. Wat ik dan van je nodig heb is

In een goed gesprek besteden de gesprekspartners aandacht aan alle vier de communicatieniveaus. Door aandacht te besteden aan boven- én onderstroom vergroot je de effectiviteit van je communicatie.

Kijk dus regelmatig onder de tafel. Wat ligt daar? Wat stinkt daar? Wacht niet tot de hele haringkar voorbijtrekt



Meer weten? Hulp nodig? Mail of bel me. Ik kom je graag een handje helpen.

