

True
happiness
must
come
from
within

Wegwijzer bij conflicten. Hoe ontwikkel je jezelf in een conflict?

Blij ben ik om het grote nieuws te kunnen verkondigen: Ons (e)-boek Wegwijzer bij conflicten. Hoe ontwikkel je jezelf in een conflict? is klaar!

Op 15 november ontvingen we vers van de pers de eerste oplage van Publish X! 16 november hadden we een prachtige boekpresentatie, waar we de eerste exemplaren aan Francine ten Hoedt en Marjolijn Ransijn hebben uitgereikt. Vanaf 17 november is de verkoop op het Fris in je hoofd event bij Seats2meet in Utrecht officieel van start gegaan. En met succes; op dit moment is de helft van de eerste oplage (150 ex) al verkocht!

Speciaal voor mijn trouwe nieuwsbrieflezers, volgen hierna enkele passages uit het boek. Deze Kersteditie is daardoor extra lang geworden, dus print hem uit als je wil en ga er op een rustig moment lekker, met een kop warme thee of chocomelk voor zitten!

'Hoofdstuk 7 Hoe ontwikkel je jezelf via conflicten?'

In hoofdstuk 3 hebben we je met een persoonlijk en een professioneel voorbeeld onze eigen conflictervaringen laten zien. Aan de hand van deze ervaringen zie je al dat we ieder op een verschillende manier met ons conflict zijn omgegaan. En zo gaat ieder mens op zijn of haar eigen wijze met een conflict om. De ene persoon kan zich ontzettend opwinden over iets waar jij in de verste verte het belang niet van inziet en dan weer -voor jouw gevoel- ijskoud reageren bij iets wat voor jou het einde van de wereld zou betekenen.

Heb je je wel eens afgevraagd wat maakt dat je je aan iets ergerde of ergens boos om werd? Boos worden heeft te maken met de manier waarop jij naar de wereld kijkt. Het is een emotie die jij voelt. Mensen leven soms vanuit de overtuiging dat de ander hen heeft boos gemaakt. Zij zien zichzelf dan als lijdend voorwerp. Als de ander nu niet zo of zo gedaan had, dan was jij niet boos geworden. Dit is niet het geval. Boos worden zegt niet alleen iets over de situatie, maar vooral ook iets over jou. Dit zelfde geldt voor een conflict en voor andere emoties, zoals bijvoorbeeld verdriet, angst of frustratie. Als je je boos, verdrietig, angstig of gefrustreerd voelt, krijg je in onze overtuiging een boodschap: 'Er is iets te doen hier'.



Wees zelf de verandering die
je in de wereld wil zien'
Gandhi

7.1 Persoonlijke groei

Wanneer mensen niet reageren op de manier die jij verwacht, maakt dat emoties bij je los. Deze kunnen positief en negatief zijn. Denk maar aan een onverwachte klop op je schouder van je leidinggevende en het blijde gevoel dat je daarvan kan krijgen. Dit gevoel zal sterker zijn als je het compliment op een onverwacht moment krijgt. Of een voorbeeld van een negatieve emotie: Je spreekt de voice-mail in van je collega met het verzoek om je diezelfde dag nog terug te bellen. Je collega belt die dag en ook de dagen erna niet terug. Hierover kun je je teleurgesteld of boos voelen. Wanneer je een andere reactie krijgt dan je verwacht, kan dit de aanleiding zijn voor een conflict (zeker als je al dan niet bewust vanuit je emotie reageert).

Tips & Tools

Je kunt veel over jezelf leren van een conflict. Wanneer je ervan uit gaat dat boos (of een andere emotie) worden iets met jezelf te maken heeft, kan je kijken naar wat het nu precies was waardoor je boos werd.

Op welk moment werd je boos? Wat voelde je? Wat zei de ander? Hoe zag de ander eruit? Wat deed jij? Wat zei jij? Hoe denk je dat jij eruit zag?

Kijken naar je eigen aandeel of rol in een bepaalde situatie kan je inzicht geven in (de werking van je) eigen emoties en behoeftes. Dit inzicht kan je helpen om je gedrag bij te sturen. Zoals eerder beschreven spelen emoties een grote rol in je leven. Ze zijn als het ware de 'lijm' in het contact met de ander; ze zorgen voor de verbinding met de ander....

7.2 Hoe ontdek je jouw patronen in jouw conflict?

In het familieconflict was ik in eerste instantie geneigd om de schuld of de oorzaak bij mijn familie te leggen. Bijvoorbeeld: 'Als zij nou eens eerst hun excuses zouden aanbieden voor hun botte gedrag, dan zou ik daar ook eerder toe bereid zijn'. Je begrijpt dat als je allemaal voor de oplossing van het conflict naar elkaar wijst er in feite niets verandert. De kans op een positieve verandering wordt groter wanneer je je eigen patronen onderzoekt, deze - indien nodig- verandert en toenaderingsstappen zet in de richting van de ander.

Volgens onze overtuiging is de andere conflictdeelnemer niet verantwoordelijk voor jouw gedachten, emoties, of gedragingen. De ander kan deze door zijn of haar gedrag misschien wel bij je oproepen, maar je bent zelf verantwoordelijk hoe je er vervolgens mee omgaat.

Een voorbeeld

Je bent boos, omdat je collega zich niet aan een afspraak houdt. Je kunt op verschillende manieren omgaan met je boosheid:

1. je reageert je boosheid direct af op je collega;
2. je ziet je eigen boosheid eerst onder ogen (bijvoorbeeld door een 'time-out' in te lassen en deze te voelen), waarna je je reactie kiest;
3. je houdt je boosheid binnen, maar reageert het af op je partner als je weer thuis bent;
4. je doet niets met je boosheid, kropt het op, totdat je op een later onverwacht moment 'explodeert';
5.

Illustratie

Wanneer je je eigen patronen wil onderzoeken, raden we je aan om te beginnen met het observeren van je eigen gedachten, emoties, overtuigingen en behoeften in een (dreigende) conflictsituatie.

In een conflictsituatie zullen de andere conflictdeelnemers hun mening (bijvoorbeeld over jou of jouw handelen) meestal wel duidelijk laten blijken. Zo kan een reactie van de ander (hoe confronterend deze ook wel kan zijn) een mooie ingang voor zelfonderzoek zijn. Door zelf te onderzoeken wat achter je eigen gedachten en gevoelens schuil gaat kom je tot mooie (zelf) ontdekkingen. Deze kunnen je vervolgens helpen in het verder leren hanteren van een (dreigende) conflictsituatie....

7.3 Weerbaarheid

...Om weerbaar te zijn in het contact met de ander is het (h)erkennen van je overtuigingen, behoeftes, emoties een belangrijke stap. Op deze manier leer je jezelf beter kennen. Als je weet wat jouw behoeftes en emoties zijn, kun je deze ook (leren) communiceren met de ander.

In de praktijk blijkt dit eenvoudiger gezegd dan gedaan. Wanneer je je werkelijke emoties en behoeften met een ander deelt, laat je je automatisch meer zien. Je laat de ander zien dat je gevoelig, behoeftig en kwetsbaar kan zijn. Je gaat de ander vertellen wat jouw behoeftes zijn. Je gaat de ander vragen te voldoen aan jouw wensen. Je loopt het risico dat de ander jouw verzoek met 'nee' beantwoordt. Afwijzing kan dus in het verschiets liggen. Dat is eng en hier is enig lef voor nodig.

In onze conflictervaringen hebben we ervaren dat de anderen juist sterk de neiging hadden om hun kwetsbare kant vooral niet te laten zien; door deze te verbergen of gewoonweg door

niet te reageren of niet met je in gesprek te (willen) gaan. Stel je voor dat de ander jou daarmee een stok in handen zou geven om hen nog eens mee te slaan! Wij zijn ervan overtuigd dat als je in een (vaak onveilige) conflictsituatie jouw kwetsbaarheid durft te laten zien, dit juist een uiting van kracht is! Je doet daarmee -misschien zonder dat je dat zelf bevestigd krijgt- ook een appel op de kwetsbaarheid van de anderen.

7.4 Geweldloze communicatie

Wat is Geweldloze communicatie? Marshall Rosenberg verwoordt het in zijn boek 'Geweldloze Communicatie Ontwapenend en doeltreffend' als volgt: 'Geweldloze communicatie is een wijze van communiceren die ons vanuit ons hart wil laten geven. Om Geweldloze Communicatie toe te kunnen passen is het geen vereiste dat de ander dit ook doet, en zelfs niet dat de ander zich mededogend tegenover ons opstelt.'

Tips & Tools

Als handvat: 3 filmpjes¹ van Rosenberg over geweldloze communicatie:

Deel 1: [Introductie geweldloze communicatie](#)

Deel 2: [Evalueren](#)

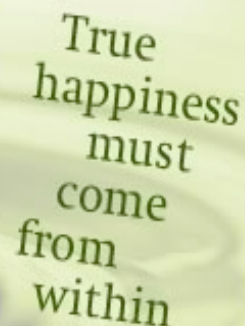
Deel 3: [Wat maakt leven de moeite waard?](#)

7.5 (Persoonlijke) behoeften

Achter je gedachten, emoties en overtuigingen kunnen verschillende behoeften schuilen. Behoeften zoals bijvoorbeeld: rust en ruimte, contact en verbinding, erkenning, waardering, steun of vul zelf maar in. Het ontdekken en leren kennen van deze behoeften was voor ons een belangrijke sleutel om hier meer naar te gaan leven. Als je weet waar je behoefte aan hebt kun je dit accepteren, zelf zorgen dat je ze vervult of je omgeving er rechtstreeks om vragen.

De ervaring leerde ons dat hoe duidelijker we onze behoefte uitspreken en wanneer we vanuit deze behoefte een concreet verzoek aan de ander doen, hoe bereidwilliger mensen zijn om op ons verzoek in te gaan. Dit komt doordat mensen meer begrip voor ons en de situatie hebben gekregen.

¹ De filmpjes zijn engelstalig en afhankelijk van beschikbaarheid op You tube

A white sticky note with the text "True happiness must come from within" is placed on a background of green water ripples. The note is slightly tilted and has a shadow, giving it a three-dimensional appearance.

© Karin Smith (<http://www.kjsmith.nl>)

Ik hoop van harte dat ons boek met handvaten je verder op jouw 'conflictweg' zal helpen.

Ben je geïnteresseerd in meer? Je kunt het (e)-boek (€16,95 voor het boek en € 12,50 voor het e-boek) bestellen via <http://www.kjsmith.nl/contact.php>. Bestel je het boek vóór 7 januari 2012 (inclusief ontvangst van de vooruitbetaling op rekeningnummer: 48.51.83.196 o.v.v. WBC), dan neem ik de verzendkosten voor mijn rekening. NB: Vanaf de kerstdagen t/m 8 januari ben ik niet in de gelegenheid evt. bestellingen te verwerken. Vanaf 9 januari komt het boek dan naar je toe.

Tenslotte wens ik jou en jouw dierbaren een liefdevol Kerstfeest toe en een heel gelukkig & gezond nieuw jaar met volop nieuwe mogelijkheden en kansen!

Warme groeten,

Karin Smith

Kj Smith Training & Coaching
<http://www.kjsmith.nl>

Wil je reageren? Laat je reactie weten via info@kjsmith.nl. Je ontvangt deze nieuwsbrief, omdat je hiervoor je toestemming hebt gegeven of omdat je in het klanten- of relatiebestand staat. Doorsturen van deze nieuwsbrief aan geïnteresseerden mag. Afmelden kan via info@kjsmith.nl. Zend een e-mail met als onderwerp 'afmelden nieuwsbrief'. Feedback over de reden van afmelding waardeer ik zeer. Je gegevens worden dan van de mailinglijst verwijderd.