

## Wat is het geheim van een goed gesprek?

*auteurs Grietje Oosting-Tangenberg & Richard S.T. de Vries*

**Wel eens een echt goed gesprek gehad?** We praten wat af in ons werkzame leven. Onze agenda staat vol met afspraken voor gesprekken met allerhande mensen. Zowel zakelijk als privé. Maar hoe vaak komt het nou voor dat je het gevoel hebt dat je écht een goed gesprek hebt gehad met iemand? Heel eerlijk: het overkwam mij ook niet zo vaak als ik zou willen.

**Een dialoog of monoloog?** Kortgeleden heb ik mij verdiept in hoe dat nou kan. En ik ontdekte dat mensen vaak helemaal niet bezig zijn met hun gesprekspartner. Maar eigenlijk alleen maar met henzelf. Ik maakte me er zelf ook regelmatig schuldig aan: als de ander iets vertelde, was ik al weer aan het nadenken hoe ik daar dan op zou reageren. Of als de ander een leuke anekdote te berde bracht, was ik al in mijn geheugen aan het vissen naar een nóg leukere anekdote. Herken je dat? Je hoort wel wat de ander zegt, maar luistert eigenlijk niet echt.

**Het ei van Columbus? Het L.L.D. model!** *Ik ging me afvragen wanneer ik dan wel het gevoel had dat ik een goed gesprek heb gehad. En kwam tot de conclusie dat het een goed gesprek is geweest als de ander naar mij heeft geluisterd. Dus niet alleen heeft gehoord wat ik zei, maar ook écht heeft geluisterd. Nu vind ik het fijn als de ander naar mij luistert, want dan heb ik een goed gesprek, maar ik vroeg mij ook af hoe ik nou de ander een goede gesprekservaring kon bieden.*

**Voor een echt goed gesprek. Volg deze 3 stappen** *Toen stuitte ik op een simpel, maar nog niet zo eenvoudig toe te passen model. Bedacht door de Amerikaanse mediator Gary Friedman. Het bestaat uit 3 stappen:*

**Stap 1 Luisteren** *Tot zover is het simpel. Luisteren kan iedereen. Toch? Maar hiervoor had ik al ontdekt dat luisteren helemaal niet zo simpel is. Horen is simpel. Goed luisteren niet. Dat vraagt namelijk dat je met je aandacht helemaal bij de ander bent. Dus niet bij je eigen gedachten en bij jouw volgende anekdote, maar gewoon bij de ander. De ander laten vertellen. Een keer goedkeurend knikken, een keer goedkeurend hummen zodat de ander het gevoel heeft dat hij gehoord wordt. Dat is alles.*

**Stap 2 Lussen** *Dat lijkt een vreemd begrip. Waar het bij lussen om gaat is dat je, als je het gevoel hebt dat de ander is uitgepraat, samenvat wat je hebt gehoord. 'Klopt het dat...' Of 'als ik je goed heb gehoord dan...' Je sluit de lus door te checken of je inderdaad hebt begrepen wat de ander heeft verteld. In feite neem je het gesprek even over, maar gaat daarna snel weer terug naar de ander.*

**Stap 3 Dompelen** *Vervolgens check je bij jezelf wat datgene wat de ander heeft verteld, bij jou teweegbrengt. Wat doet het met jou? We hadden hiervoor al geconstateerd dat we vaak slecht luisteren omdat we worden afgeleid door onze eigen gedachten en gevoelens die opgeroepen*

*worden door wat de ander vertelt. De beste manier om daar mee om te gaan is je gedachten en gevoelens te erkennen. Word je blij van wat de ander vertelt, verdrietig of bang? Of 'haakt' het bij jou aan eerdere ervaringen? Doet het je denken aan een situatie die je zelf hebt meegemaakt? Realiseer je dat deze gedachten en gevoelens er zijn. Erken ze. En kies vervolgens wat je ermee doet. Wil je er iets over zeggen? Doe dat dan. Wil je er niets mee? Ook prima. Het gaat bij het dompelen om de keuze die je jezelf geeft. Stap uit je automatische reactie en kies!*

**Gouden tip. Start met luisteren** Ik heb ervaren dat gesprekken boeiender worden als je deze principes toepast. En dat geldt zowel voor privégesprekken als zakelijke gesprekken. Het is niet zo gemakkelijk om de principes goed toe te passen, maar dat is een kwestie van oefenen. Begin bij het luisteren, dan heb je belangrijkste stap al te pakken. Probeer het maar eens uit en ervaar hoe het voor jou werkt.

**Gaat het redelijk maar nog niet helemaal goed?** Heb je de 3 stappen toegepast maar kom je er nog niet helemaal uit? Dan help ik je graag verder om effectief deze stappen toe te passen. Meer weten? Neem dan contact op.

???

### **Vrijblijvend advies aanvragen?**

- Bel voor direct contact naar **050 314 34 70**
- Mail naar [ik wil advies over](#)