



# Gordon Visie

## De kracht van écht luisteren

oktober 2007

GordonVisie wordt u aangeboden door de NET (stichting Nederlandse Effectiviteits Trainingen.)

De NET is licentiehouders van de Gordonmethode.

GordonVisie streeft ernaar zoveel mogelijk geïnteresseerden te informeren over aspecten van de Gordonmethode. GordonVisie verschijnt vier maal per jaar. GordonVisie wordt geschreven door Saskia Henderson.

Meer weten? Surf naar [www.gordontraining.nl](http://www.gordontraining.nl).  
Mail: [info@gordontraining.nl](mailto:info@gordontraining.nl)  
Of bel: 06-51553812

Deze mail kunt u doorsturen naar uw cursisten en andere geïnteresseerden.

Geen interesse? Mail het de afzender: hij/zij zal u van de mailingslijst afdalen.

Het lijkt zo eenvoudig: luisteren. Een soort bijproduct als je leert praten. Of niet?

Luisteren is méér dan je mond dichthouden en wachten op je beurt. Luisteren is iets anders dan zwijgen. Luisteren, écht luisteren, vergt veel van de toehoorder. Het vergt inlevingsvermogen, aandacht, acceptatie, concentratie. Écht luisteren houdt in dat je je eigen gedachtenstroom even stop zet. In discussies zijn mensen vaak zo bezig met hun eigen standpunt te verdedigen en verkondigen, dat ze nauwelijks luisteren naar de ander. Of heel selectief luisteren: alleen op zoek naar woorden die je kunt inzetten om de ander zijn betoog onderuit te halen. Daarmee is een discussie vaak eerder een gevecht dan een gesprek.

Ook ik merk bij mezelf soms met schrik die neiging. Zegt mijn dochter het één, dan zeg ik heel ad rem het andere. Vals natuurlijk, want mijn dochter beheerst dat spel nog niet zo goed. Als ik wel mijn ego opzij kan zetten en de tijd neem om écht naar mijn kind te luisteren, dan volgt meteen een heel ander gesprek.

In de Gordonmethode wordt onder andere het begrip 'Actief luisteren' gehanteerd. Actief luisteren is een vaardigheid waarbij je de woorden van de ander 'hertaalt'. Je zwijgt dus niet, maar toont met woorden dat je de ander hebt gehoord. 'Ik vind het belachelijk wat er nu gebeurt', zou hertaald kunnen worden naar 'je bent het er niet mee eens..?' of 'je bent er echt boos over..?'

Bij de 'vertaling' door middel van actief luisteren let je niet alleen op wát iemand zegt, maar kijk je ook naar de lichaamstaal. Bijvoorbeeld als een kind huilt bij het afscheid nemen, kun je als leidster zeggen 'Helemaal niet leuk hè, dat je papa nou weg moet..'. Ander voorbeeld: Collega: 'ik krijg hier altijd de stomme klusjes'. Collega: 'Je vindt de werkverdeling niet eerlijk?'

Man: 'Waarom gaan we nou nooit eens een weekendje weg?'. Partner: 'Je wil er echt graag eens samen tussenuit?'

Actief luisteren staat of valt bij de echtheid. Als je het niet meent, zeg je het cynisch en heeft het een tegenovergesteld effect. Hoé je het zegt, heeft nog een grotere invloed dan wát je zegt. In de Gordoncursussen oefenen mensen met deze vaardigheid. Het valt mij steeds weer op hoeveel mensen enthousiast worden als ze vertrouwd raken met de techniek.

Zelf ben ik er nog steeds verbaasd over hoeveel effect actief luisteren kan hebben. Laatst kwam mijn dochter kwaad binnen. 'Ze pesten me!!' Ik ging bij haar zitten en liet haar stoom afblazen. Daarnaast zei ik actief luisterzinnen als 'daar ben je echt kwaad over...?', 'je vindt het helemaal niet eerlijk...'

Na vijf minuten stond mijn dochter op, droogde haar tranen en zei 'oké, nu ga ik weer buitenspelen!' Mijn luisteren gaf haar voldoende zelfvertrouwen om de 'boze buitenwereld' weer zelf tegemoet te kunnen treden.

Een mooi voorbeeld van de kracht van écht luisteren.