



# GordonVisie

## Stoom uit je oren!

juli 2008

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

De NET is licentiehouder van de Gordonmethode.

GordonVisie streeft ernaar zoveel mogelijk geïnteresseerden te informeren over aspecten van de Gordonmethode.

GordonVisie verschijnt vier maal per jaar en wordt geschreven door Saskia Henderson. De opmaak wordt verzorgd door Mente Kroon.

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

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

'Ik vind het écht onhandig als je je fiets zo voor de ingang zet. Ik kan er nu niet goed langs.'

**Geprikkelde reactie:** 'Moet jij nodig zeggen! Jij doet dat zelf ook zo vaak !!!'  
De goed bedoelde ik-boodschap van de één geeft een heftige reactie bij de ander. Verzet!

Weerstand, verzet, is een bekend verschijnsel bij kritiek. Niemand vindt het fijn als hij erop gewezen wordt dat zijn gedrag bij de ander als lastig ervaren wordt.

In het Gordonmodel wordt uitgebreid ingegaan op het fenomeen 'weerstand'. Hoe leuk je je kritische noot ook verpakt, een ander kan zich altijd aangevallen voelen. Je vindt de kritiek bijvoorbeeld overdreven, niet eerlijk of je schrikt ervan. Dit geldt voor volwassenen, maar net zo goed voor kinderen. Ook zij kunnen zich aangevallen voelen door onze opmerkingen. Zij reageren net als wij boos of verschrikt.

Vóór ik de Gordonmethode kende, reageerde ik op het verzet door óók kwaad te worden. 'Doe toch niet altijd zo moeilijk!!' Ik werd heel bits of sarcastisch. Of ik schrok zo van de reactie dat ik mij in allerlei bochten ging wringen om de boodschap te verzachten.

Nu weet ik dat van de ander de 'emotionele temperatuur' is gestegen. Die 'stoom uit de oren' belemmert de ander om goed te luisteren naar wat ik te vertellen heb. Ik kan die temperatuur laten dalen, door van mijn ik-boodschap over te schakelen op actief luisteren.

'Je vindt het niet eerlijk dat ik dit zeg, omdat ik dat ook wel eens doe?'

Of: 'Zo te horen vind je dat ik eigenlijk geen recht van spreken heb..?'

Overschakelen - door actief te luisteren - is een effectieve manier gebleken om mensen stoom af te laten blazen. Als de emotionele temperatuur gedaald is, zijn mensen weer in staat jouw boodschap te horen.

Overschakelen lukt alleen als je in staat bent jouw boodschap even néér te leggen. Je geeft aandacht aan de ander en probeert zo goed mogelijk te vertalen wat hij of zij zegt. Niet alleen de woorden maar ook de achterliggende emotie. Overschakelen zorgt ervoor dat het verzet daalt en bij de ander ruimte ontstaat voor jÓuw visie op de zaak. Na het actief luisteren benoem je opnieuw jouw punt (in een ik-boodschap). In plaats van 'de poot stijf te houden' is het op deze manier 'meebewegen' (zonder je eigen grenzen voorbij te gaan) veel effectiever.

In mijn ogen is het overschakelen één van de mooiste vaardigheden die de Gordonmethode te bieden heeft. Géén vaardigheid die me te allen tijde even gemakkelijk afgaat. Wél een vaardigheid die respectvol én effectief is. Je voorkomt niet alleen escalatie van het conflict, maar je bereikt ook dat de ander (partner/kind/collega), die eerst alleen wrok en ergernis voelde, bereid is zich te verplaatsen en in te leven in jouw situatie. En dat vind ik verreweg te verkiezen boven twéé mensen met stoom uit de oren...