

## Luisteren, praten

Je vergroot je vermogen tot reflectie door aan de binnenkant de vaardigheid te ontwikkelen, dat je kunt luisteren naar jezelf terwijl je luistert, en dat je kunt luisteren naar jezelf terwijl je praat. Daarmee sla je gelijk een brug naar de buitenkant, de context waarin je handelt.

Luisteren naar jezelf terwijl je luistert is niets meer of minder dan bij jezelf waarnemen welke effecten de buitenwereld op je heeft.

Luisteren naar jezelf terwijl je praat is niets meer of minder dan bij jezelf waarnemen, welke effecten jij hebt op de buitenwereld.

Hoe bedrevenere je hierin bent, hoe makkelijker het je valt om je handelen tijdig bij te sturen.

Het is de kunst om het luisteren naar jezelf te laten *samenvallen* met het luisteren naar de ander: jezelf op en in het moment zelf waar te nemen, te registreren welke effecten de ander verbaal en non-verbaal op je heeft, te analyseren in hoeverre je in staat bent jouw bedoeling en effect nog te laten samenvallen, en zonodig bij te sturen.

- Je spreekt bijvoorbeeld een projectmedewerker aan die zijn deadline niet heeft gehaald. Hij legt jou, niet voor de eerste keer, uit hoe dat komt. Terwijl je luistert merk je aan jezelf dat je korzelig en ongeduldig wordt: de projectmedewerker kijkt voortdurend weg, praat zoekend en aarzelend en het schiet door je heen dat hij uitvluchten aan het verzinnen is. Je merkt dat je geneigd bent hem de pas af te snijden en hem toe te voegen dat het uit moet zijn met smoesjes verzinnen. Op hetzelfde moment realiseer je je, dat je vaker geneigd bent zo te reageren op gedrag dat op ontwijken lijkt, en dat je daarmee de medewerker klem zet. Je ziet in, dat zijn reactie ook kan zijn ingegeven door angst en schaamte. In plaats van de frontale aanval te zoeken, begin je ermee de medewerker op zijn gemak te stellen.

En het is de kunst, het luisteren naar jezelf te laten *samenvallen* met je praten: ook hier jezelf op en in het moment zelf waar te nemen, te registreren welke effecten jouw verhaal heeft op de ander(en) en zonodig tijdig bij te sturen om bedoeling en effect zoveel mogelijk te laten samenvallen.



[www.oio.nl](http://www.oio.nl)

- Je geeft bijvoorbeeld een presentatie aan het college van B&W over de stand van je project. Terwijl je enthousiast aan het praten bent merk je dat er weinig respons terugkomt. Daar word je onzeker van en je hoort aan jezelf dat je zoekend en aarzelend begint te praten. Zo doorgaan heeft geen zin; je besluit het over een andere boeg te gooien. In plaats van nog meer te vertellen stel je je gehoor een vraag.