

Open communicatie



Als je samenwerkt met anderen is het creëren van een open relatie een belangrijke voorwaarde voor resultaat. Om in de samenwerking een open klimaat te creëren is open communicatie belangrijk. Wanneer er open wordt gecommuniceerd is aan de volgende voorwaarden voldaan:

- 1) Echtheid
- 2) Duidelijkheid
- 3) Acceptatie en
- 4) Empathie.

Ad 1) Echtheid heeft te maken met zijn wie we zijn. Ons niet beter of anders proberen voor te doen. En openheid over wat ons bezig houdt en waarom. Het is een abstract begrip maar veel mensen weten goed of iemand een rol speelt of zichzelf is. We voelen vaak goed aan of iemand zichzelf is of niet. Naarmate we iemand als echter ervaren zullen we ook meer van onszelf laten zien.

Ad 2) Met duidelijkheid wordt bedoeld dat we echt zeggen wat we denken. Vaak draaien we om de hete brei heen of zeggen we niet precies wat we bedoelen. Als we duidelijk zijn weet iemand precies waar hij/zij aan toe is. Door deze duidelijkheid zal er geen onzekerheid ontstaan over dubbele agenda's of achterliggende bedoelingen.

Ad 3) Om mensen te motiveren moeten we beginnen in het hier en nu. Dat betekent dat we de huidige situatie moeten accepteren. Met al zijn voors en tegens. Als we proberen vanuit een gewenste situatie in de toekomst iets te veranderen dan zal er altijd frustratie en ergernis ontstaan. Het accepteren van de ander

en de situatie is een voorwaarde voor een open sfeer waarin mensen kunnen leren en samenwerken. Ook het verleden moeten we loslaten en niet als een barrière voor verandering tussen nu en de toekomst in laten staan.

Ad 4) Het feit dat we duidelijk zijn over wat we van iemand vinden betekent niet dat we geen begrip hebben voor de ander. Door ons in te leven in de ander en het aansluiten bij de ander wordt een stimulerend werkklimaat gecreëerd. Empathie is dus ook een belangrijk onderdeel van het creëren van een open verhouding.

Wanneer we niet in staat zijn een open communicatievorm aan te houden vervallen we in een gesloten communicatievorm. We spreken van gesloten communicatie wanneer iemand

- 1) Agressief:
- 2) Trots / superieur
- 3) Onderdanig of
- 4) Teruggetrokken is.

Ad 1) Bij agressief gedrag communiceert iemand met veel lading en energie. Door de felheid van reageren worden mensen afgeschrikt en klappen dicht. Harder praten, in de verdediging gaan, overdrijven, in de rede vallen en beschuldigen zijn allemaal signalen van agressieve weerstand.

Ad 2) Wanneer iemand zich boven jou verheft en jou vernederd is er sprake van een trotse of superieure opstelling. Hier reageert de ander op door ook trots te reageren of zich onderdanig op te stellen. Signalen van trots zijn: goede inhoudelijke argumenten niet serieus nemen, bluffen, zichzelf tegenspreken, geen redelijke argumenten ergens voor geven, bagatelliseren en kleineren.

Ad 3) Onderdanigheid kun je merken doordat iemand over zich heen laat lopen. Mensen knikken 'ja en amen' maar achteraf blijkt dat ze het er niet mee eens zijn. Onderdanigheid is te herkennen doordat iemand meepraat met de ander, incongruent is, vluchtgedrag vertoont of veel praat over onbelangrijke dingen.

Ad 4) Als iemand zich terugtrekt in zichzelf en stil wordt is er sprake van teruggetrokken gedrag. Vaak loopt het gesprek ook stroef omdat je iemand niet goed kunt benaderen. Signalen van teruggetrokken gedrag zijn korte antwoorden geven of zwijgen, aarzelen, zachter gaan praten, vermijden van oogcontact, een ongeïnteresseerde houding en vaag zijn.

Door zelf volgens de principes van open communicatie te blijven communiceren stimuleren we de ander ook om dat te doen. Evenals gesloten communicatie gesloten communicatie uitlokt. De enige manier om een goede relatie te scheppen is om onszelf volgens de principes van open communicatie op te blijven stellen.