

Wetten van Watzlawick



De Amerikaan, **Paul Watzlawick**, heeft samen met zijn medewerkers uitvoerig onderzoek gedaan naar communicatie. Hij heeft een aantal communicatieregels opgesteld die overal en altijd gelden. De vijf regels zijn:

1. Je kunt niet niet communiceren. Met andere woorden: je communiceert altijd.

Ook al negeer je de ander, dan nog is er sprake van communicatie ('Ik doe net of ik niets 'hoor', 'Als ik er overheen praat gaat het wel voorbij', etc.): de regel blijft van toepassing.

2. Je communiceert maar voor een klein deel met woorden en voor een veel groter deel zonder woorden.

Wat iemand in een gesprek overdraagt is verbaal en non-verbaal. Ook als je je er niet van bewust bent: het non-verbale element wordt wel opgepikt, in ieder geval onbewust.

Onderdelen van non-verbale communicatie zijn: houding, stem, mimiek, oogcontact, gebaren, kleding, leeftijd, sekse, lichaamslengte, muziek, dans, geluiden, etc.

1. Met gebaren, gezichtsuitdrukkingen, lichaamshouding en klank in onze stem vertellen wij, soms onbewust, aan anderen wat wij willen.
2. 80 – 90 % van communicatie verloopt via lichaamstaal, vooral als het gaat om het uitdrukken van gevoelens.
3. Van de gevoelsboodschap wordt 7 % in woorden; 38 % met de klank van de stem, de snelheid en het volume van spreken en 55 % door gezicht en lichaam weergegeven.
4. Non-verbale effecten hebben een vijfmaal zo sterk effect als verbale.

3. 'De' waarheid bestaat niet. Of: wat voor mij echt is, is dat niet per se voor een ander.

Uit onderzoek blijkt dat wij gemiddeld met 10.000 prikkels per seconde worden overladen. Het is begrijpelijk dat we deze prikkels grotendeels onbewust waarnemen. Iedereen beleeft een situatie op zijn manier. Dit betekent dat er een vervorming optreedt tijdens het communiceren. Misverstanden en verschillend beleefde ervaringen kunnen het gevolg zijn. Wees ervan bewust dat je als ontvanger zelden objectief bent en als zender niet altijd overbrengt wat je bedoelt.

4. In elke communicatie zit steeds een inhoudsniveau (waar gaat het over) en een relatieniveau (hoe goed kennen we elkaar en wat vinden we van elkaar).

In ieder gesprek wordt over een bepaald onderwerp gesproken; dat is de inhoud van het gesprek. Daarnaast heb je het relatieniveau: hoe verhouden jullie je tot elkaar. Beide aspecten hebben invloed op de manier waarop een gesprek ontwikkeld. Met beide aspecten hou je in een goed gesprek dus ook rekening.

5. In elke situatie waarin je met iemand anders communiceert worden verhoudingen tussen partijen ingevuld.

In een gesprek zie je vaak dat er één iemand meer bepaalt waar het over gaat en veel initiatief neemt. De ander stelt zich meer volgend op. Of de een praat meer terwijl de ander meer luistert. Voor een deel is dit een persoonlijkheidskenmerk: de één voelt zich vaak meer op zijn gemak wanneer hij de leiding neemt; de ander stelt zich liever volgend op. Daarnaast hangt het van de situatie af.