

ASTRID VAN JAARSVELD

REGIONALE BETROKKENHEID

Betrokkenheid bij de regio. Een manier om dat voor elkaar te krijgen is verbazingwekkend genoeg gewoon het gesprek aangaan.

Mocht je jezelf meer betrokken willen voelen met potentiële klanten, met de zakenpartners in de regio, met je burens, kinderen of je eigen partner, dan heb ik daar wel wat tips voor.

Tip 1: Het eerste en belangrijkste is dat je je bewust bent van je eigen gedachten en vooroordelen ten aanzien van die ander. Vooroordelen helpen niet, dus, voordat je gaat beginnen met het oefenen van de hier onder geschreven zinnen, wees je bewust van die vervelende neiging. Help jezelf hier doorheen door aan de ander (**Tip 2:**) vooral open vragen te stellen, die met 'Hoe...?' beginnen of met 'Wat...?'.

Geen 'Waarom...?' vragen alstublieft. 'Waarom' vraagt naar feiten. Je wil geen feitelijke verstandhouding; je bent juist op zoek naar verbondenheid, dat is iets met gevoel, met emotie, met warmte, liefde, samen-gevoel, hoe je het ook wil noemen.

Hoe...?' en 'Wat...?'-vragen dus, en dan is de vraag 'Hoe haal je het in je hoofd?', natuurlijk een foute vraag.

Vragen die je wel kunt stellen om meer betrokkenheid met elkaar te krijgen lijken meer op: 'Hoe zie jij dat voor je?', 'Wat is in jouw ogen daar een oplossing voor?', 'Wat was in jouw beleving de oorzaak?', 'Wat vond jij van het hele gebeuren?', 'Hoe ziet jouw grootste uitdaging eruit?', 'Wat was voor jou het aller moeilijkste?' etc. etc.

Tip 3: Ongeacht het antwoord dat de ander geeft, herhaal je (bijna) letterlijk wat hij of zij als antwoord op jouw vraag gaf. De inhoud doet er namelijk niet toe, bij het streven naar betrokkenheid, het gaat juist om de vorm: Stel dat je oefent met de vragen hierboven en iemand antwoordt iets in de trant van 'Nou... ik zie dat -zus en zo- voor me'.

Dan HERHAAL je letterlijk wat hij zegt:

'Ja, ja dus jij ziet dat -zus en zo- voor je.'

'O, dus in jou ogen lijkt het -zus en zo- te gaan.'

'Dus als ik jou goed begrijp zie jij het -zus en zo-.'

Ik weet het, beste ondernemer, dat is voor de meeste onder ons erg lastig! Want, over het algemeen hebben wij, ondernemers overal een oplossing voor, of een mening over, die we maar al te graag willen ventileren, maar daarmee krijg je geen betrokkenheid op elkaar, of verbondenheid in de regio.

Dus: Hup, bijt je tong af en blijf 'in je mand', doe voor mijn part je armen even over elkaar en herhaal wat je gesprekspartner zojuist zei.

Hierdoor laat je de ander zien dat je luistert en zal diegene zich aangemoedigd voelen om zijn ideeën verder aan je uit te leggen. Je laat daarmee ruimte, die de ander in mag nemen. Hierdoor is de ander meer geneigd om met jou zaken te willen doen, omdat jij hem of haar respecteert en luistert naar wat hij of zij te melden heeft. En als het je niet goed lukt om direct en precies te herhalen wat de ander je vertelde, mag je gewoon vragen: 'Ehh, Wat zei je precies?'

Veel succes met oefenen!!

(P.S. Je partner zal je er ook meer om waarderen!)



Psychologische dienstverlening voor de zakelijke markt

Astrid van Jaarsveld

PHHaastrecht/InTouw

T 0348-558000

info@intouw.nl

www.intouw.nl