

Uit onverwachte hoek

“Doe dat raam dicht!” Wat voor effect heeft het op jou als je dat hoort? En hoe is dat bij: “Kan dat raam dicht?” Proef het verschil even. Laat beide eens op je inwerken. Wat gebeurt er van binnen bij je?

Letterlijk is er maar één woordje verschil, alleen maakt dat voor de boodschap niks uit. Want de ander vindt in beide gevallen dat het raam dicht moet en wil dat jij daar wat aan doet. Met één, korte zin geeft hij aan hoe hij zijn relatie tot jou ziet. Uitroepeteken of vraagteken. Opdracht of verzoek. Dat geeft de relatie een heel andere kleur. Je zou meer willen weten zoals: *hoe* wordt de eerste zin uitgesproken: bevelend, geïrriteerd, dwingend, rustig, nijdig? En dat tweede zinnetje: zeurderig, afhankelijk, slijmend, fluisterend, uitnodigend? Wil je peilen wat er tussen jullie gebeurt ga dan af op het non-verbale gedrag van de ander: toonhoogte, intonatie, volume, lichaamshouding, gelaatsuitdrukking. Eén ding is zeker: Gedrag van de een lokt gedrag uit bij de ander.

Dit lijkt een open deur, maar het was in 1957 de gouden vondst van Timothy Leary. Onze persoonlijkheid wordt volgens hem gevormd in de interactie met anderen. Iedereen is – meer of minder bewust – continu aan het uitvinden in welke relatie hij tot de ander staat. Dat is in wezen een zoektocht op 2 dimensies: verbondenheid

en beheersing. Anders gezegd: uitvinden hoe het zit met onderlinge genegenheid en invloed. Leary kreeg een elegant idee: de kompasroos. De horizontale as gaat over verbondenheid. Welke emotionele band is er in deze situatie tussen ons? Wordt het afstand houden of toenadering zoeken. Tegengestelde of juist gezamenlijke belangen. Antipathie of sympathie in de omgang. Tegen of Samen.

De mate van beheersing wordt op de verticale as uitgezet. Wie krijgt het op dit moment, in deze situatie voor het zeggen? Dominant dan wel volgzzaam. Een keuze voor initiatiefrijk of afhankelijk gedrag. Boven of Onder.

Onderlinge communicatie wordt dus gezien als onderhandelen over de plek die beiden, al dan niet bewust, willen innemen op de 2 dimensies. Allerlei combinaties zijn daarbij mogelijk. In de roos kleur ik in de segmenten 8 werkwoorden blauw, die ieder op zich gangbaar, acceptabel gedrag weergeven.

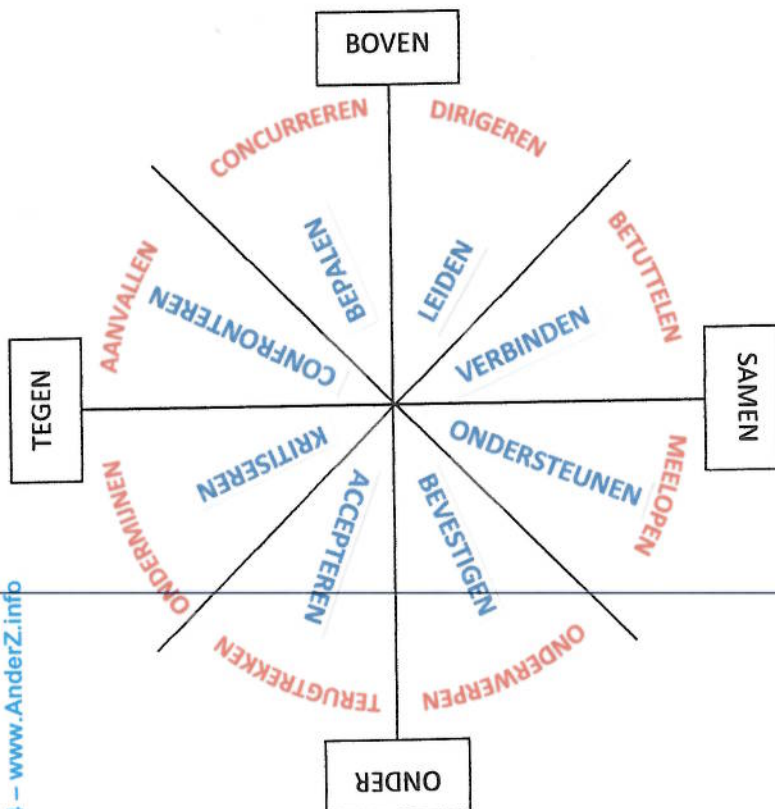
Tot slot van de theorie de twee wetmatigheden die gelden bij dit interactieschema.

1^e: Verbondenheid werkt aanstekelijk: Samen-gedrag van de een roept Samen-gedrag op bij de ander. Zo is ook Tegen-gedrag besmettelijk: afstand van de een schept afstand bij de ander.

2^e: Bij beheersing werkt het precies andersom. Als de ene persoon Boven-gedrag vertoont, roept dat als vanzelf bij de ander Onder-gedrag op. Datzelfde geldt in tegenovergestelde richting. Wie zich steeds volgzzaam opstelt, appelleert daarmee bij de ander om toch vooral met Boven-gedrag te komen.

Lastig gedrag van de ander

Nu de praktijk. In de normale omgang tussen mensen is het vanzelfsprekend om te schakelen tussen verschillende soorten gedrag. Wat en hoe je doet hangt gewoon af van de situatie en van de andere persoon. Het wordt problematisch als die ander star vasthoudt aan één bepaalde manier van doen. Dat doorgeschoten gedrag kan heel vervelend worden in de omgang met elkaar. In de cirkelrand heb ik 8 vormen van lastig gedrag met rood aangegeven. Maar wat doe je eraan? Als de ander hinderlijk gedrag vertoont en daarmee de relatie kleurt op een manier die jou niet zint, is dat te veranderen? Ja, dat kan. In 3 stappen.





Stap 1: Niet meer automatisch spiegelen...

Bekijk eens het voorbeeld hiernaast. Ik schets de dynamiek die wordt opgeroepen door iemand met een aanvallende manier van communiceren. Waar merk je dat type gedrag aan? 'Aanvallen' zit 'm in zaken als: hij probeert zijn zin door te drukken, hij laat jou duidelijk merken dat jij de mindere bent, hij geeft jou geen ruimte om eigen keuzes te maken. Ongetwijfeld kun je dit aanvullen met meer kenmerken. Maar dan de hamvraag: hoe reageer jij op zo iemand? Let nu eens op de rode pijl. Volgens Leary's wetmatigheden

zorgt de ander dat jij vanuit het tegenovergestelde, onderliggend segment zult reageren. Zijn gedrag begint je te irriteren, je wordt opstandig, begint te mokken. Al merk je die gevoelens misschien pas na een tijdje op bij jezelf. Maar omdat hij in de Tegen-sfeer zit ga jij, bijna reflexmatig, ook met Tegen-gedrag komen. Verder zorgt zijn Boven-gedrag ervoor, dat jij in de Onder-modus schiet. Zijn gedrag haalt spiegelend jouw gedrag naar voren. Je krijgt de neiging ondermijnd gedrag te gaan vertonen. Je schiet in de verdediging. En al heb je het niet voor het zeggen, je kunt de boel wel trainen, vertragen, dwarszitten. De kans is groot dat dan ook gebeurt.

'Maar dat wil ik helemaal niet!' Wel, als dát jouw conclusie is, zet je de eerste stap naar verandering. Want jullie interactie wordt beslist anders, als jij je bewust wordt van wat er tussen jullie gebeurt.

Stap 2: ...maar bewust oversteken...

Elk interactiepatroon waar je met een ander in verzeild raakt begint als een automatisme. Het verticaal spiegelen gebeurt, zonder dat een van beiden dat vooraf bedenkt. Wil je dit patroon doorbreken, doe dan precies het tegenovergestelde van wat Leary's wetmatigheden dicteren. In dit geval: Hij gaat voor Tegen? Dan kies ik voor Samen! Hij kiest voor Boven? Dan ik ook! Anders gezegd: nu hij zich aanvallend opstelt, kan ik onze manier van omgaan alleen veranderen als ik vanuit het horizontaal tegenovergestelde segment ga handelen. De kracht van dat Samen-segment is in dit geval: verbinden. Oké, hoe kan ik met hem de verbinding zoeken? Dus niet klagen of zeuren, maar me juist welwillend, goedgezind opstellen. "Kunnen we samen iets doen om dit probleem op te lossen?" Probeer dit eens uit en zie wat er gebeurt.

Ander voorbeeld. Je krijgt te maken met iemand die terugtrekgedrag vertoont. Hij wil vooral niet opvallen, plaatst zichzelf op de achtergrond, houdt zich stil en legt de verantwoordelijkheid bij jou. "Beslis jij maar..." De neiging komt op om dan maar het voortouw te nemen. 'Als hij niks zegt, dan zal ik wel...' Hij vindt het vermoedelijk prima als jij alles gaat bepalen, maar wil jij dat? Zo niet, doe dan het onverwachte. Volg niet als vanzelf die rode pijl, maar kies voluit voor de blauwe. Benader zijn Tegen vanuit jouw Samen-mentaliteit. Steek daarmee de grens over. Ontmoet de ander op hetzelfde Onder-niveau en ga hem bevestigen. Hoe? Is hij zwijzaam, vul dat dan niet op met veel praten. Laat eerder zelf zo nu en dan stiltes vallen. Luister, stel uitnodigende vragen. Wees welwillend, toon interesse en wacht rustig af. Dan gaat hij wel te voorschijn komen



Stap 3: ...en dan eerlijk conclusies trekken

Lastig gedrag veranderen is... lastig. En misschien kijk je wel naar de verkeerde persoon. Over die irritante ander heb je uiteindelijk niks te zeggen. Er zijn twee personen nodig om een vervelend patroon in stand te houden. Als die hinderlijke manier van op elkaar reageren je écht frustreert, let dan vooral op wat er in en met jezelf gebeurt. Want het enige gedrag dat je kunt proberen te veranderen is dat van jezelf. Dat is lastig zat. Maar het kán wel. Benader daarvoor de situatie vanuit de onverwachte hoek. Let in de cirkel op het segment van waaruit hij handelt. Bedenk dan: niet de rode, maar de blauwe pijl geeft de veranderrichting aan. Pas dat toe. Met andere woorden: zorg zelf voor de verandering die je wilt zien. En hoe verder na zijn boodschap over het raam? Als open of dicht voor jou in dit geval geen grote zaak is, reageer dan haaks op wat de ander verwacht.

"Doe dat raam dicht!" – "Dicht!? Wie kan daar nou op tegen zijn? Ga gerust je gang."

"Kan dat raam dicht?" – "Tuurlijk, moet kunnen. Ga gerust je gang."