



Wie zegt wat, hoe, waarom, wanneer en met name ...tegen wie...

In deze nieuwsbrief wil ik eens goed aandacht geven aan de kern van alles: communicatie. Iedereen weet dat communicatie het overbrengen van een boodschap is, klinkt simpel maar waarom gaat het dan zo vaak fout? Allereerste moet de boodschap duidelijk zijn, spreek je elkaars taal, heb je het over dezelfde begrippen? Vervolgens moet de zender zijn aangesloten op het niveau van de ontvanger en vice versa. Als dit niet het geval is, is dit het typische voorbeeld van langs elkaar heen praten. En wat dacht je van onderweg even checken of de boodschap wordt begrepen. En hoe belangrijk is non-verbale communicatie? Iedereen weet wel hoe het zou moeten. Maar waarom gaat er dan toch zoveel mis waarvan achteraf wordt gezegd: als het anders was gecommuniceerd was het nooit zo fout gelopen. Dus: communicatie is een ware kunst en kan veel teweegbrengen. Positief of negatief. Laten we gaan voor het positieve!

Godelief..

Non verbale communicatie: goed voor 55% van een goede eerste indruk

Of het nu gaat om een sollicitatiegesprek, onderhandeling of presentatie; de eerste indruk speelt een belangrijke rol. Die indruk wordt gevormd door wat een ander van je ziet, zoals je kleding en je uiterlijke verzorging, wat je zegt en de klank van je stem. Zo blijkt uit onderzoek dat van onze communicatie vijfenvijftig procent wordt bepaald door onze lichaamstaal, achtendertig procent door de klank van onze stem en slechts zeven procent door de woorden die we uitspreken. En die stem vertelt vaak meer over hoe je je voelt of wat je van iets vindt dan de woorden die je uitsprekt. Het mag duidelijk zijn dat de impact van wat je zegt sterk bepaald wordt door je stemgeluid, manier van spreken en non-verbale communicatie.

Geweldloze communicatie

In ons werk en het dagelijks leven lopen we allemaal wel eens tegen problemen omtrent communiceren aan. Dit geldt voornamelijk wanneer er *tegengestelde belangen* aanwezig zijn. Het kan dan moeilijk zijn om jouw boodschap over te brengen. Hoe kun je bijvoorbeeld begrip blijven tonen voor de ander terwijl je trouw blijft aan jezelf? Of hoe kun je bij de ander iets bereiken zonder dat je geïrriteerd raakt? Vaak zorgen deze situaties ervoor dat je terug valt in oude gedragspatronen. Je probeert alleen je gelijk te krijgen of luistert niet meer goed naar de ander. Geweldloze communicatie is een model dat je in deze situaties goed kunt gebruiken. De sleutel voor geweldloze communicatie is mededogen, voor jezelf en in het contact met anderen. Het is een uitdaging om open te zijn en te delen wat een gebeurtenis met je doet, zonder te veroordelen of eisen te stellen. Meer weten? mail voor een introductie godelief@egolutie.nl

Bemiddelingsgesprekken



Elke leidinggevende heeft wel eens te maken met een situatie waarbij twee medewerkers dreigen een conflict te krijgen. Als leidinggevende moet je op dat moment optreden. Dit kan op twee manieren: begeleidend of sturend. Welke manier je inzet hangt af van een aantal factoren, hoe groot is het conflict, hoe hoog zijn de spanningen opgelopen, wat is de gewenste oplossing? Ook hierbij is een passende communicatie gericht op het oplossen van het conflict nodig. Meer weten?

godelief@egolutie.nl

Ontwikkelingsmodules

In de vorige nieuwsbrief heb ik al kort aangegeven dat Egolutie heeft een aantal ontwikkelingsmodules voor schoolleiders heeft ontwikkeld. In korte tijd (3 uur) wordt een specifiek onderwerp uitgediept. Bijvoorbeeld:



Gesprekstechnieken

In deze module gaan we dieper in op non verbale communicatie en de gesprekstechnieken. Maar ook onderwerpen als geweldloze communicatie en verschillende communicatieniveaus komen ter sprake zodat je de juiste gedragsvariatie kunt toepassen in een gesprek. Ook gaan we meer oefenen met weerstand in gesprekken en slecht nieuws gesprekken. We sluiten af met motiverende gesprekstechnieken waarmee je uiteindelijk het meeste bereikt in één-op-één situaties maar bijvoorbeeld ook bij een vergadering.

Voor een overzicht van alle ontwikkelingsmodules die Egolutie aanbiedt, klik [hier](#). De modules worden in principe één op één gegeven, in sommige gevallen kan het met twee personen tegelijk. Ook worden een aantal trainingen in dit zelfde kader aangeboden, klik [hier](#) voor een overzicht.

U ontvangt deze introductie nieuwsbrief omdat u in het verleden hebt aangegeven informatie van Egolutie te willen ontvangen. Als u deze nieuwsbrief niet meer wilt ontvangen [klik dan hier](#)

Deze nieuwsbrief zal ongeveer 6x per jaar verschijnen om u vrijblijvend te informeren over de dienstverlening van Egolutie. Als u tips, vragen of opmerkingen hebt, laat het ons dan weten.

Voor informatie of een vrijblijvende afspraak, neem contact op met: Godelief Klein Kranenbarg via info@egolutie.nl of kijk op de website www.egolutie.nl
