



Nieuwsbrief 10 februari 2009

## TIP VAN DE LEZER

'Geweldloze Communicatie'  
Marshall B. Rosenberg

Rosenberg beschrijft een vorm van communiceren waarbij mededogen de kern is.

Mededogen betekent dat je je met respect inleeft in wat anderen ervaren. Het is actief luisteren met heel je wezen, bewust aandacht richten, waarnemen zonder oordeel, gevoelens herkennen en uiten en daar verantwoordelijkheid voor nemen.

In 'Geweldloze Communicatie' zijn veel verhalen te vinden over bemiddelingspogingen in allerlei situaties. Rosenberg beschrijft conflicten waarin 'vijanden' die, als ze eenmaal in staat zijn om naar elkaars behoeften te luisteren, ook in staat zijn om vanuit mededogen contact te maken en nieuwe oplossingen te vinden voor situaties die voordien hopeloos leken. Zijn dynamische communicatietechnieken transformeren potentiële conflicten tot vreedzame dialogen. Hij stelt hierbij vooral onze eigen verantwoordelijkheid en onze kwetsbaarheid centraal.

Ans Meijer-Daniels

- [aanmelden](#)
- [afmelden](#)

## CONTACT

Dignitas Mediation &  
Conflict Management

### Bezoekadres

Kenaupark 15  
2011 MR Haarlem

### Postadres

Monte Viso 7  
1060 PE Amsterdam

KvK 34 300 049  
06 55 383 568  
[info@dignitas-mediation.nl](mailto:info@dignitas-mediation.nl)

[www.dignitas-mediation.nl](http://www.dignitas-mediation.nl)

Bronnen:

'Handboek Mediation',  
A.F.M. Brenninkmeijer e.a.  
'Open je handen, open je hart',  
Ode, december 2008  
'De zeven spirituele wetten van succes',  
Deepak Chopra

"Niet de dingen brengen ons in verwarring,  
maar onze opvattingen over de dingen"

Epictetus

## WAT IS EEN GOED ADVIES?

In het intermenselijk verkeer is advies waarschijnlijk datgene wat het meest uitgewisseld wordt. Op allerlei gebieden en onder allerlei omstandigheden geven en ontvangen wij advies over materiele en immateriele zaken, belangrijk en onbelangrijk, gevraagd en ongevraagd.

Waarom doen wij dat zo graag en wat doen wij met al dat advies?

Wij adviseren graag omdat het bijdraagt tot een positief zelfbeeld, we geven er immers mee aan over kennis en ervaring te beschikken. Het positieve effect wordt nog sterker als ons advies *gevraagd* wordt.

Wij adviseren vaak omdat wij graag helpen en delen; delen stimuleert de productie van de hormonen dopamine en oxytocine in de hersenen en prikkelt daarmee het gevoel van emotionele verbondenheid. Die verbondenheid beperkt zich niet alleen tot de persoon die geadviseerd wordt, maar kan ook het onderwerp van advies betreffen, dat daarmee een beetje (emotioneel) eigendom van de adviesgever wordt.

Negeren van advies kan dan ook ervaren worden als een emotionele afwijzing en een schending van het zelfbeeld.

Wij geven liever dan dat wij ontvangen. Vooral ongevraagd advies leidt vaak tot een negatieve response omdat het ervaren wordt als een uiting van de behoefte van de adviesverstrekker zijn kennis en kunde ten toon te spreiden en kan tot een gevoel van machtsongelijkheid, afhankelijkheid en een verplichting tot tegenprestatie leiden. Wellicht is dat ook een belangrijke reden waarom een dergelijke advies zo zelden opgevolgd wordt. Door de weigering het advies over te nemen, wordt de ongelijkheid gevoelsmatig weer recht getrokken.

Ook gevraagd advies wordt niet vanzelfsprekend opgevolgd. Het advies kan gevraagd zijn om daadwerkelijk een antwoord te krijgen op een vraag of probleem, maar kan ook voortkomen uit de behoefte mogelijkheden te verkennen en alternatieven af te wegen. En wat soms klinkt als een adviesvraag is niets anders dan hardop denken en verlangt geen enkele inhoudelijke response.

Wanneer wij besluiten een advies wel op te volgen, blijken wij ons lang niet altijd echt verantwoordelijk te voelen voor de gemaakte keuze of genomen beslissing. De handeling of het besluit wordt maar ten dele als 'eigen' ervaren en blijft vaak verbonden met de adviesgever. Vooral wanneer de gevolgen van het advies niet tot het gewenste resultaat leiden of zelfs negatief uitpakken, hebben wij de neiging ons te onttrekken aan onze verantwoordelijkheid en leggen wij de schuld graag bij de adviesverstrekker.

Toch kan een advies heel waardevol zijn. Als een advies ruimte laat voor eigen invulling, als het aansluit bij de belevingswereld en de behoefte van de ontvanger, als het prikkelt eigen antwoorden te vinden, als het 'eigen' gemaakt kan worden, wordt de positieve bijdrage ervaren en hechten wij waarde aan advies én adviseur.

Een goed advies stimuleert de ontvanger tot eigen creativiteit en oplossingen en heeft een positief effect op de relatie tussen geveer en ontvanger; een slecht advies daarentegen blokkert niet alleen de ontvanger maar ook de relatie tussen beiden.

Met vriendelijke groet,



p.s. het beste advies is een goed luisterend oor

Wilt u reageren? Graag!

Stuur uw reactie of vragen naar [info@dignitas-mediation.nl](mailto:info@dignitas-mediation.nl)  
Uw reactie wordt uiteraard strikt vertrouwelijk behandeld.