

De kracht van Verbindend Communiceren

Een belangrijk hulpmiddel om je EQ in de praktijk te versterken, is het model van **Verbindend Communiceren** (Nonviolent Communication, Marshall Rosenberg).

Het helpt je om:

- jezelf beter te voelen en begrijpen
- je behoeften en emoties te benoemen zonder oordeel
- helder en verbindend te communiceren, ook in moeilijke situaties

Verbindende communicatie beweegt je van automatische reacties naar bewuste keuzes — vanuit verbinding met jezelf én de ander.

En daarmee kun je ook situationeel beter jouw plek innemen: ***Wat is mijn rol en verantwoordelijkheid in deze context?***



Waarom verbindend communiceren?

Omdat we vaak geneigd zijn om ons terug te trekken, te pleasen of juist te reageren vanuit frustratie of ongemak. Terwijl er onder die eerste reactie vaak iets wezenlijks schuilt:

- van **weerstand in de buik** → naar uitspreken vanuit je daadwerkelijke behoefte
- van **wegbewegen en tolereren** → naar expressie van behoefte en verzoek
- van **rekening houden met** → naar jezelf centraal zetten

Door dit model te oefenen, geef je woorden aan wat er in jou leeft — op een manier die zowel **helder** als **eerlijk** is. Zo kom je uit je hoofd en dichterbij je gevoel en behoefte.

Het model: vier stappen om te vertragen

De afbeelding laat de 8 stappen van Verbindende Communicatie zien. De eerste vier gaan over jouw binnenwereld — jouw waarheid in het moment:

1. **Wat neem ik waar in mezelf?**
Kijk feitelijk, zonder oordeel. Wat neem ik waar aan signalen, weerstand of flow? Wat gebeurt er concreet in jouw binnenwereld in deze situatie?
 2. **Wat voel ik hierbij?**
Welke emoties leven er in jou? Boos, blij, bang, bedroefd, verward, opgelucht...
 3. **Wat is mijn behoefte/verzoek?**
Wat is belangrijk voor jou? Wat zou je willen veranderen? Waar wil je naartoe bewegen? Wat verlang je écht? Bijvoorbeeld: veiligheid, erkenning, rust, duidelijkheid, autonomie...
 4. **Wat wil ik vragen?**
Formuleer een helder verzoek. Geen eis, maar een uitnodiging.
-

En als je naar de ander luistert?

Dan draai je het model om. Je luistert niet alleen naar de woorden, maar ook naar wat eronder ligt:

5. **Wat neem ik waar bij de ander?** Bevraag wat je ziet ook klopt bij zijn of haar waarneming?
6. **Wat zou hij/zij kunnen voelen?** Wees nieuwsgierig en vraag wat er gebeurt in zijn of haar binnenwereld?
7. **Wat zou de behoefte kunnen zijn?** Stel de vraag.
8. **Wat wordt er (impliciet) gevraagd of bedoeld?** Luister, vat samen en vraag door.

Door beide kanten te leren herkennen — de jouwe én die van de ander — ontstaat er **wederzijds begrip, co-creatie** en echte verbinding.

Oefenmomenten in jouw dagelijks leven

Gebruik dit model:

💬 In werkoverleggen of bila's — **zeker als je spanning voelt of jezelf inhoudt**.
Zet jezelf centraal: **waar wil jij mee beginnen?**
Niet als tweede of laatste, maar als eerste.

💬 In contact met mensen die je dierbaar zijn — partner, vrienden, familie.

💬 In situaties waarin je geneigd bent om te vermijden of te 'inslikken' wat je eigenlijk wilt zeggen.

Het is geen trucje, maar een houding.

Een manier om jezelf serieus te nemen én de ander te blijven zien.

Tot slot

Vertragen is geen zwakte, maar wijsheid.

Je neemt je plek in — met zachtheid én stevigheid. Neem je tijd, maak ruimte voor jezelf.

Houd rekening allereerst met jezelf.