

## Waarneemposities

Door gebruik te maken van de waarneemposities leer je om elke interactie vanuit verschillende posities te bekijken. Als je in een situatie waarin je met iemand anders in gesprek bent effectief wilt zijn, is het van belang dat je vanuit drie verschillende invalshoeken kijkt naar wat er gebeurt. Door een andere positie in te nemen krijg je andere informatie. Als je vanuit meerdere posities kan waarnemen, ben je flexibel in je mogelijkheden en krijg je meer feedback op je eigen gedrag.

We kennen drie waarneemposities:



### 1<sup>e</sup> positie: IK

#### Waarneming

De buitenwereld waarnemen door je eigen zintuigen. Je bekijkt de situatie vanuit jezelf, je bent geassocieerd in jezelf. Je kijkt door je eigen ogen naar de situatie, naar de ander. Doel Je bent je bewust van wat je zelf wil bereiken. Van je belangen, je wensen en je doelen. Je hebt argumenten en wilt bewust de ander beïnvloeden.

#### Gedrag

Je praat vanuit jezelf. Je zegt wat je vindt, wat je gaat doen en wat je wil dat de ander gaat doen of zeggen. Je neemt invloed op het gesprek en bent duidelijk en overtuigend.



### 2<sup>e</sup> positie: JIJ?

#### Waarneming

Je verplaatst je in de ander. Je bent geassocieerd in de ander, je kijkt door de ogen van de ander naar de situatie en naar jezelf. Doel Duidelijk krijgen wat de ander belangrijk vindt. Wat hij wil bereiken en wat zijn zorgen zijn. En waarom hij doet zoals hij doet. Proberen de ander te doorgronden en begrijpen. Je mening en aannames over de ander toetsen.

#### Gedrag

Je stelt vragen aan de ander. Je luistert naar de antwoorden en vraagt door. Je vertelt de ander dat je hem wil begrijpen en laat zien dat je daar moeite voor doet. Je vertelt wat je ziet bij de ander en checkt of dat klopt.



### 3<sup>e</sup> positie: WIJ

#### Waarneming

Je overziet jezelf en de ander. Je stijgt als het ware boven jezelf uit, dan kijk je van bovenaf. Je stelt de vraag wat een neutrale beschouwer zou vinden van jullie interactie. Doel Zicht krijgen op wat wel en niet werkt in de interactie. Het gezamenlijke belang achterhalen en bevestigen. Door gerichte interventies de interactie op een effectief spoor brengen.

#### Gedrag

Benoemen wat je ziet gebeuren. Vragen of de ander dat ook ziet. Benoemen hoe jij wenst dat het zou gaan en vragen of de ander daar, samen met jou, aan wil werken.

## Voorkeurspositie

Iedereen heeft een voorkeurspositie. Dat is ook goed. Het is handig om de niet-voorkeurspositie te ontwikkelen. Want elke positie heeft voordelen en nadelen. Vooral als je steeds maar één van de drie positie gebruikt, ga je aanlopen tegen de nadelen



### 1e positie: IK!

Bij juiste dosering: Je bent helder en duidelijk, de ander weet wat jij wil.

Bij teveel gebruik: Je blijft hangen in je eigen gelijk, je blijft argumenten geven, ook als dat niet werkt. Het gesprek draait daardoor makkelijk uit op een gevecht.



### 2e positie: JIJ?

Bij juiste dosering: Je toont echte interesse in de ander, de ander voelt zich begrepen.

Bij teveel gebruik: Je bereikt je doel niet, de ander weet niet wat je wil. Hij kan je makkelijk overrulen of negeren.



### 3e positie: WIJ

Bij juiste dosering: Je bent gericht op het gemeenschappelijke belang, je durft eerlijk en 'neutraal' te beschouwen wat wel en niet werkt, te trekt vastgelopen verhoudingen weer vlot.

Bij teveel gebruik: Je komt over als zweverig en vaag. Alsof je niet gecommitteerd bent aan het resultaat. Mensen hebben met jou 'goede gesprekken', maar kunnen niet benoemen wat het resultaat is of wat de gemaakte afspraken zijn.

Richard Koekoek

0645416490

[rkoekoek@zieffect.nl](mailto:rkoekoek@zieffect.nl)