



'Met inlevingsvermogen van conflict naar win-win'

Hoewel op kantoor zelden klappen vallen, is de communicatie vaak verre van geweldloos. En wordt als gevolg daarvan menige kans gemist

Dat zegt Martin van der Meulen, initiatiefnemer van het Festival van de geweldloze communicatie dat dit weekend in Rotterdam wordt gehouden.

'Ook al wordt er niet geslagen, er worden in werksituaties bijvoorbeeld vaak cynische opmerkingen gemaakt. Dat leidt eerder tot afstand dan tot verbinding', aldus Van der Meulen.

'Pingpong-situaties'

Wie in een vergadering alleen maar bezig is met het antwoord dat hij zo gaat geven, luistert niet naar de ander - 'pingpong-situaties', in de woorden van de trainer.

Niet slim, volgens de regels van de geweldloze communicatie. Daarbij gaat het erom je niet alleen bewust te zijn van wat je zelf wilt, maar ook van wat er in de ander leeft en wat het beste werkt voor beide partijen. 'Kijk of je tot een win-winsituatie kunt komen', doceert Van der Meulen aan onder meer mensen van L'Oréal en Unilever, maar ook organisaties uit de financiële en de onderwijssector.

'Goed gesprek'

Velen zijn geneigd om hun eigen behoeftes voorop te zetten, anderen juist om te meegaand te zijn. Maar helder kunnen overbrengen wat je wilt is net zo belangrijk als feedback kunnen geven op zo'n manier dat de ander niet dichtslaat. Daarvoor is volgens Van der Meulen meer nodig dan een goed gesprek: 'Als een manager zegt dat hij een goed gesprek heeft gehad is het maar de vraag of de medewerker dat gevoel ook heeft.'

Het Geweldloos Communiceren-model is ontwikkeld door de Amerikaanse psycholoog Marshall Rosenberg. Van der Meulen is een van twee Nederlanders die door diens Center for Nonviolent Communication als trainer zijn gecertificeerd. Vandaag wordt op het festival een nieuwe editie van Rosenbergs boek Geweldloze Communicatie gepresenteerd.

[Dit artikel is verschenen in Het Financieele Dagblad van 12 februari 2011.](#)

Copyright (c) 2011 Het Financieele Dagblad