

Constructief omgaan met meningsverschil.

Meningsverschillen zijn onvermijdelijk en zeer belangrijk. Het is maar al te gemakkelijk om je partner tegen het hoofd te stoten of te beledigen - om ze in de verdediging te drukken. En zodra dat gebeurt, ontaardt het meningsverschil in tegenspraak en conflict. Tijd en energie worden verspild, er zit geen beweging meer in.

De sleutel tot een constructief meningsverschil is *wederzijds respect*. Als dat ontbreekt, kan er geen teamgeest zijn, geen overeenstemming, geen echte samenwerking, geen creatieve oplossingen. Maar wederzijds respect sneuvelt als eerste in een meningsverschil, tenzij een weloverwogen poging wordt ondernomen om het in het leven te roepen en te bewaren.

Een negatief voorbeeld:

- Jij: *Ik vind dit de beste aanpak*
- Ander: *Ja, maar ...*
- Jij: *Ja, maar toch vind ik*
- Ander: *Wat jij niet schijnt te zien is dat ...*
- Jij: *En wat JIJ niet ziet is dat ...*
- Ander: *Wat je ook zegt, de beste aanpak vind ik ...*
- Jij: *Waarom ben jij zo onredelijk?*
- Ander: *Waarom ben JIJ zo onredelijk?*
- Jij: *Je ligt gewoon dwars.*
- Ander: *Helemaal niet. Jij bent degene die moeilijk doet.*

We zien in dit korte voorbeeld twee stijlen van overreding, die in de praktijk veel voorkomen, echter niet per definitie effectief zijn.

Gelukkig kan het ook anders, waardoor jullie meningsverschil leidt tot een oplossing waar jullie alle twee blij van worden.

De win-win-benadering

Wanneer je jouw partner laat praten over hoe hij/zij zich voelt en stoom laat afblazen, kalmeert hij/zij, wordt redelijker en staat open voor wat je te zeggen hebt. Dit werkt vaak verbazend snel. Ongeuite gevoelens zijn vaak één van de grootste obstakels bij het overreden van een ander.

De benodigde vaardigheden zijn **ACTIEF LUISTEREN**, waarmee je inzicht krijgt in het standpunt van de ander, en de **ASSERTIEVE** reactie, waarmee je de ander inzicht in **JOUW** standpunt geeft.

In plaats van te proberen elkaar te dwingen volledig of gedeeltelijk aan elkaar toe te geven, bespreek eerst openhartig jullie verschillende belangen en zoek daarna gezamenlijk naar een voor jullie beiden bevredigende oplossing. Deze benadering biedt voor beiden mogelijkheden om te winnen.

Het gesprek begint als volgt:

Jij: *Wat ik de beste aanpak vind, is ... (net als eerst)*

Ander: *Ja, maar ... (net als eerst) ...*

Jij: *Ik begrijp het (actief luisteren).
Dus jij vindt het belangrijk om ...*

Ander: *Precies.*

Jij: *Nou, (assertieve reactie)
IK vind het belangrijk om ...*

Ander: *Waarom is dat zo belangrijk?*

Jij: *(samenvatting van de twee standpunten)
Dus jij vindt het belangrijk om ...
En ik vind het belangrijk om ...*

,dus laten we een oplossing zoeken die ons beiden tevreden stelt.

Om te onthouden:

- laat je niet leiden door eigen (voor)oordelen
- wat zijn de nadelige gevolgen van het conflict voor jou, de ander?
- behandel conflicten snel en doeltreffend, laat ze niet doorzielen
- ieder conflict kan de wegbereider van vernieuwing zijn!