



Waarnemingsposities

Als je goede gesprekken wilt voeren is het nodig dat je het gesprek vanuit verschillende kanten tegelijkertijd kan waarnemen. De techniek van de waarnemingsposities helpt je om je doel te halen in een gesprek, te zien wat er bij de ander gebeurt en welke patronen optreden.

Om waarachtig te kunnen functioneren is het nodig om alle input te kunnen registreren. Mee te maken wat er precies gebeurt; in jou en bij de ander. Op basis daarvan kan je schakelen en de meest effectieve route pakken.

Twee grondleggers van NLP, John Grinder en Judith DeLozier¹, hebben dit concept in 1987 ontwikkeld. Zij beschreven drie waarnemingsposities:

1^e Waarnemingspositie: Ik

In deze manier van ervaren sta je in je eigen ruimte, in jouw gebruikelijke houding. Je gebruikt woorden als 'ik', 'mezelf' en 'mijn' als je het hebt over jouw gevoelens, doelen en ervaringen. Je ervaart het gesprek vanuit jouw perspectief: je hoort wat je hoort, ziet wat je ziet en voelt wat je voelt. Alles vanuit jezelf. Je ziet jezelf niet maar je bent gewoon jezelf. Je bent volledig geassocieerd met jouw lichaam en jouw manier van naar de wereld kijken. Vanuit deze positie blijf je goed voelen of je je doel haalt en zet je emoties in als die opkomen.

2^e Waarnemingspositie: Ander

Vanuit de 2^e positie ben je in staat om je te verplaatsen in de schoenen van de ander. Dit is een tijdelijk proces waarbij je informatie verzamelt vanuit het perspectief van de ander. Het is alsof je in de huid van de ander kruipt en op haar manier naar de wereld en het gesprek kijkt. Je kijkt, hoort en voelt hoe het is voor de ander. Vanuit deze positie ervaar je hoe het gesprek op de ander overkomt en of jouw gespreksvoering effectief is. Je kan bijvoorbeeld ervaren dat de ander wel zegt dat zij de taak gaat doen maar dat zij dit met grote tegenzin zal doen. Hier kan je vervolgens in het gesprek op doorvragen.

3^e Waarnemingspositie: Meta

De meta-positie is die van een neutrale en geïnteresseerde observator. Je kijkt van buiten naar de communicatie-loop om informatie te verzamelen over de wijze waarop het gesprek verloopt. Je bent een neutrale getuige die relaxt waarneemt hoe de één reageert of de ander. Dit noemen ze ook wel gedissocieerd: los van het gevoel. Je gebruikt in deze positie taal als 'het gesprek verloopt' en je verwijst naar de personen als 'hij' en 'zij'. Dit perspectief geeft je waardevolle informatie over de balans in het gedrag van de gesprekspartners. Vanuit deze positie zie je bijvoorbeeld dat het gesprek al een tijdje niet verder komt en dat de partijen hun standpunten aan het herhalen zijn. Hier kan je in het gesprek op ingaan.

¹ Turtles All the Way Down, Grinder, J. and DeLozier, J., 1987



Je bent het meest effectief in een gesprek als je alle drie de posities tegelijkertijd 'aan' hebt staan. Als één van de waarnemingsposities sterk dominant is, krijg je de volgende effecten:

1. Een dominante eerste positie maakt dat je dingen afdwingt en goed kan uiten wat je ervan vindt. Maar de ander zou iets anders kunnen gaan doen. Want je hebt niet geregistreerd hoe het bij de ander overkomt. Ook kan het gesprek nogal drammerig zijn verlopen met veel herhalingen van jouw kant zonder dat je daar in het gesprek iets aan hebt kunnen doen.
2. Als je vooral vanuit de tweede positie een gesprek ervaart kan je ervoor zorgen dat de ander zich gehoord voelt en haar punt kan maken. Het kan wel zijn dat je vaker uit een gesprek komt met een hele andere uitkomst dan dat je je had voorgenomen. In het gesprek verlies je je doel en inzet uit het oog. Ook kan je zo met de ander bezig zijn dat je niet waarneemt of het gesprek wel effectief verloopt.
3. Met een dominante derde positie blijf je buiten de emotie en kan je goed zien hoe het gesprek verloopt en of de doelen worden gehaald. Je bent alleen niet zichtbaar voor de ander. Je laat je gevoel niet zien en gaat niet met je hele hebben en houden staan voor jouw doelen. Ook zie je niet hoe het op de ander overkomt waardoor deze hele andere dingen kan gaan doen met de uitkomst dan je verwacht.

Als je wilt leren om meer vanuit de 1^e positie waar te nemen dan adviseer ik je om het gesprek goed voor te bereiden. Je schrijft dat op een briefje en checkt gedurende het gesprek of je de doelen haalt. Als je te zeer overrompeld bent ga je gedurende het gesprek naar het toilet om jouw briefje te bekijken en op te laden. De tweede positie oefen je door je te dwingen waar te nemen wat iemand precies zegt, wat voor kleren iemand aanheeft en hoe iemand loopt en gebaren maakt. Schrijf dit op en registreer wat er gedurende een bepaalde tijd verandert. De derde positie kan je oefenen door regelmatig met een niet betrokken collega te evalueren hoe gesprekken verliepen en wat je nog zou kunnen verbeteren. Je moet dan wel opletten wat er tijdens de meeting gebeurt want anders kan je het niet goed evalueren. Je leert om steeds sneller waar te nemen wat er gebeurt, tijdens de meeting.

