Verhitte gesprekken

Een verhit gesprek temperen doe je zo!

Bureau **Zuidema**

DEEL 1:

De 4 meest gemaakte fouten

In the heat of the moment... Gesprekken lopen soms anders dan we hadden verwacht. En soms zeg je dingen die alleen maar olie op het vuur zijn. Als een gesprek verhit dreigt te raken, kun je deze vier dingen beter niet doen:

#1 In vechtmodus schieten

Is het gesprek een gevecht geworden? Zijn jullie alleen maar bezig om jullie eigen mening of idee te verdedigen? Dan zitten jullie al in de vechtmodus. Met als enige resultaat: een winnaar en een verliezer.

Maar bij dit soort gesprekken – vooral op het werk – is eigenlijk iedereen een verliezer. Jij behaalt misschien je doel, maar de relatie met je collega lijdt eronder. Of je verliest dubbel; omdat je je doel niet hebt bereikt én nu een hekel hebt aan je collega. De vijand in dit soort gesprekken is niet je gesprekspartner, maar je eigen vechtmodus. Als jij gaat duwen, duwt de ander net zo hard terug. Met als gevolg dat jullie allebei geen stap verder komen.

©Bureau Zuidema

#2 Vasthouden aan eigen script

Ga je een moeilijk gesprek in? Dan is het heel natuurlijk om je voor te bereiden; om een script te maken voor jezelf. Maar dat script is een grote valkuil.

Want het gesprek loopt nooit zoals je dat in gedachten had: je kunt nooit voorspellen hoe je gesprekspartner gaat reageren. Je script belemmert je om actief te luisteren naar de ander. Je script zorgt ervoor dat je geen effectief gesprek kunt voeren. Dat betekent overigens niet dat je je helemaal niet hoeft voor te bereiden.

©Bureau Zuidema

#3 Aannames doen over de ander

Optimisten nemen vaak aan dat elk meningsverschil een misverstand is tussen twee mensen met goede bedoelingen. Pessimisten hebben vaak het gevoel dat meningsverschillen eigenlijk (persoonlijke) aanvallen zijn.

Als de gemoederen oplopen, ontstaan er aannames over de ander; hij denkt vast dit... zij gelooft dus dat.... hij doet dan vast dit. Maar laten we eerlijk zijn; je hebt eigenlijk geen idee wat anderen denken, geloven of doen.

©Bureau Zuidema

#4 Het doel uit het oog verliezen

De kunst is om tijdens een verhit gesprek altijd je doel voor ogen te houden. Als je je doel loslaat, kun je in eindeloze discussies terechtkomen. Onenigheid die je helemaal niets oplevert.

Door een doel te stellen, zorg je ervoor dat je weet waar het gesprek om draait. Je kan de obstakels van beide partijen beter inschatten. En samen kunnen jullie dan beter uitvogelen hoe je het doel bereikt. Vergeet niet dat ‘winnen’ geen realistisch en ook geen positieve uitkomst is. De tegenpartij zal waarschijnlijk niet snel accepteren dat hij of zij aan de ‘verliezende’ hand is.

©Bureau Zuidema

DEEL 2:

Zo hoef je niet op de blaren te zitten

Hoe je verhitte situaties op een effectieve manier aan kunt pakken, zonder dat de emoties de overhand nemen lees je in deel 2. Ontdek 3 effectieve manieren waarop jij een verhit gesprek kunt temperen.

©Bureau Zuidema

#1 Stap uit de inhoud

Zodra je merkt dat jullie vastlopen, is het slim om hier open over te zijn. Doe dat vanuit jezelf; je hebt het idee dat het gesprek op deze manier niet werkt. Precies dat deel je met je collega's. "Ik heb het idee dat we op deze manier niet verder komen". Niet onbelangrijk: vraag aan hen hoe zij dat zien of ervaren.

Door zelf open te zijn over de dingen die je denkt en ervaart, nodig je de ander uit om ook open te zijn. Jullie stappen nu even van de inhoud af en focussen op de metacommunicatie. Hoe worden dingen gezegd, wat zijn de verhoudingen tussen iedereen binnen het gesprek en welk gevoel roept dat op. Je haalt hiermee boven tafel wat er daadwerkelijk speelt bij de anderen en wat de echte reden is dat jullie vastlopen.

©Bureau Zuidema

#2 Aandacht voor de ander

Als je weet hoe de anderen het gesprek ervaren, kan je doorvragen. Hoe komt het dat ze het op die manier zien en ervaren? Hoe zorgen jullie dat jullie gesprek weer vlot loopt? Belangrijk hierin is dat je echt luistert naar wat de ander te zeggen heeft en je eigen oplossing even parkeert.

Op die manier creëer je niet alleen ruimte in je hoofd, maar ook in het gesprek om de gedachtegang van de ander te kunnen volgen. Jouw mening komt later. Zolang jouw hoofd vol zit met jouw mening, jouw idee en jouw gedachten hoor je die van de ander niet.

©Bureau Zuidema

#3 Afstand nemen

Soms voel je dat de emoties te hoog oplopen om op dat moment een ommekeer in het gesprek te brengen. Om te zorgen dat jullie er toch samen uit komen, kan je voorstellen om een pauze in te lassen of het gesprek op een ander moment weer op te pakken. Zorg er wel voor dat jullie daadwerkelijk weer met elkaar om de tafel gaan.

Je loopt niet weg van de situatie, maar onderneemt actie om het gesprek weer de juiste richting in te laten gaan. In de tussenliggende tijd geef je jezelf en je collega's de ruimte om de emoties te laten zakken en na te denken over het gesprek. Op het moment dat jullie weer met elkaar in gesprek gaan, sta je er anders in en is er ruimte gecreëerd die er voorheen niet was.

©Bureau Zuidema

Pak je invloed

Dat gesprekken niet altijd lopen zoals je ze had gehoopt weten we allemaal. Toch is er altijd een manier om je gesprek op een invloedrijke manier een positieve draai te geven en samen tot een goed resultaat te komen. Gooi géén olie op het vuur waardoor je je billen brandt, maar pak je invloed en stap uit de inhoud.

©Bureau Zuidema

Teasertraining Inzicht in Invloed®

Hoe ga je op een positieve manier om met confrontaties? Hoe kan je in gesprekken je doel behalen, terwijl je de relatie met de ander goed houdt? Dat leer je tijdens onze meest populaire training Inzicht in Invloed®. Jouw gedrag maakt altijd het verschil in jouw werksucces. Tijdens deze online teasertraining leer je meteen al hoe je daar al een beetje meer grip op krijgt.

Meer informatie

©Bureau Zuidema

Wij zijn Bureau Zuidema

Sinds onze oprichting in 1962 weten wij als geen ander hoe je impact maakt en vergroot.

Wij snappen waar professionals mee worstelen. We stomen professionals als jij klaar om je doelen te behalen, verantwoordelijkheid te pakken en tegelijkertijd de relatie met de ander te versterken.

Gedrag veranderen gaat niet vanzelf. En dus ga je bij ons vlieguren maken, vaste patronen doorbreken en nieuwe inzichten opdoen. Ervaren, leren en doen. Net zolang tot je het kunt!

Benieuwd hoe dit voor jou werkt?
Ga naar www.zuidema.nl

Volg ons op social

©Bureau Zuidema

Ken je onze podcast al?

In ***Uitgesproken! De podcast*** bespreken we hoe je omgaat met uitdagende situaties op werk, terwijl de relatie met je collega goed blijft. Met praktische voorbeelden en inzichten uit het Invloedmodel® leer je hoe je stevig en effectief blijft communiceren, zelfs wanneer het gesprek stroef verloopt.

Naar de podcast

Colofon

Verhitte gesprekken is een uitgave van Bureau Zuidema.

Het eigendom van de auteursrechten berust bij Bureau Zuidema. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, door middel van druk, fotokopieën, geautomatiseerde gegevensbestanden of op welke andere wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Bureau Zuidema.

Copyright © 2025 Bureau Zuidema

Bureau **Zuidema**