

Conflicten: van strategie naar verbinding

Wanneer mensen in conflict zijn of een meningsverschil hebben, gaat het gesprek vaak over **strategieën**.

De ene wil het op deze manier, de andere op een andere manier. Of de ene wil iets, en de ander wil iets anders.

Op dit niveau voelt een conflict al snel bedreigend.

Waarom? Omdat er op strategieniveau vaak maar twee uitkomsten lijken te zijn:

- of jij krijgt je zin
- of de ander krijgt zijn zin

Dat maakt dat er winnaars en verliezers ontstaan. En precies daar loopt het gesprek vaak vast.

**“Richt je op een oplossing en de kans is groot dat je vastloopt.
Richt je op verbinding en de kans is groot dat het zich oplost.”**

— Marshall Rosenberg

Wat we in Verbindende Communicatie doen, is het gesprek **terugbrengen naar behoefteniveau**.

Onder elke strategie zit namelijk een behoefte.

Wanneer we die behoeften bij onszelf en bij de ander zichtbaar maken, ontstaat er ruimte.

In plaats van te strijden over *hoe* iets moet gebeuren, onderzoeken we:

- **Wat is voor jou belangrijk?**
- **Welke behoefte leeft er bij jou?**
- **En welke behoefte leeft er bij mij?**

Van daaruit kunnen we samen zoeken naar **nieuwe strategieën** die recht doen aan beide behoeften.

Maar misschien nog belangrijker:

Wanneer mensen zich **gehoord en begrepen worden op het niveau van hun behoeften**, verandert er iets fundamenteels.

Er ontstaat vaak een natuurlijke bereidheid om rekening te houden met elkaar. Een soort **gunningsfactor**.

Want als mens hebben we niet alleen behoeften voor onszelf, we hebben ook een diepe behoefte om **bij te dragen aan het welzijn van anderen**.

En precies daar begint echte verbinding.

Ervaar het verschil via deze oefening

Kies een situatie waarin jij en een andere persoon iets anders willen. Dat kan een professionele situatie zijn, of iets tussen jou en een kind, partner of collega.

Stap 1: Breng de strategieën in kaart

Zet beide standpunten tegenover elkaar in een tabel: Wat je hier noteert, zijn **strategieën**: concrete manieren waarop ieder van jullie iets wil aanpakken of realiseren.

Ik wil ...	Jij wil ...

Stap 2: Herken wat er vaak gebeurt

Wanneer we op strategieniveau blijven, zien we vaak een herkenbaar patroon:

- We benoemen de **positieve argumenten** van ons eigen standpunt (+)
- We benoemen de **negatieve argumenten** van het standpunt van de ander (-)
- En als de spanning oploopt, gebruiken we soms **aanvallende of vernietigende argumenten**, gericht op de persoon

Dit is heel menselijk... en tegelijk zorgt het er vaak voor dat het conflict vastloopt.

Ik wil ...	Jij wil ...
Positieve argumenten	
Negatieve argumenten over standpunt van de ander	
Vernietigende argumenten	

Stap 3: Ga naar behoefteniveau

Onder elke strategie zit één of meerdere **behoeften**.

Ga nu op onderzoek:

- **Bij jezelf:**
Welke behoeften zitten er onder wat jij wil?
Noteer ze in jouw kolom, onder je strategie.
- **Bij de ander (gissen mag!):**
Welke behoeften zouden er onder de strategie van de ander kunnen zitten?
Noteer deze in de andere kolom.

Ik wil ...	Jij wil ...

Stap 4: Sta stil en merk op

Neem even de tijd om stil te staan bij deze behoeften, die van jezelf én die van de ander.

- Wat gebeurt er in jou als je hiernaar kijkt?
- Verandert er iets in hoe je naar de ander kijkt?
- Ontstaat er meer ruimte, begrip of mildheid?

Vaak ontstaat hier opnieuw een **gunningsfactor**: een natuurlijke bereidheid om rekening te houden met elkaar.

Stap 5: Open de deur naar nieuwe mogelijkheden

Vanuit dit behoeften bewustzijn kan je samen op zoek gaan naar **nieuwe strategieën** die tegemoetkomen aan beide behoeften. En evengoed is er geen oplossing meer nodig.

Niet langer: *wie krijgt zijn zin?*

Maar: *hoe kunnen we zorgen voor wat voor ons allebei belangrijk is?*

Mogelijke variant

Je kan deze oefening ook doen **op teamniveau** of samen met de persoon met wie je het meningsverschil hebt.

- Geef elke partij (een persoon, of bijvoorbeeld twee delen van een team) een flap met de twee kolommen (*ik wil / jij wil*).
- Laat hen de flap dubbel plooien.
- Eerst noteert elke partij de **behoeften onder hun eigen strategie**.
- Vervolgens draaien ze het blad om en gaan ze **gissen naar de behoeften van de ander**.

Daarna kan je de flappen ophangen in de ruimte en samen kijken:

- Wat heeft de ander voor jou (of voor jullie) gegist?
- Wat heb je zelf opgeschreven?

Hier ontstaat vaak iets bijzonders.

Mensen ervaren dat ze **gezien en begrepen worden op behoefteniveau**. En precies daar ontstaat vaak meer mildheid, zachtheid en wederzijds begrip.

Dat vormt een stevige basis om vervolgens - indien nodig - samen een beslissing te nemen of een knoop door te hakken.