

De vier elementen van geweldloze communicatie (bron: <https://www.bpopleidingen.nl/geweldloze-communicatie/>)

Het model van geweldloze communicatie bestaat uit vier elementen:

- Waarneming
- Gevoelens
- Behoeften
- Verzoeken

De elementen worden uitgelegd aan de hand van dieren (Mol, Justine. (2012) *De giraf en de jakhals in ons*. Amsterdam: SWP)

1. Waarnemen versus interpreteren en oordelen

Jakhals

De jakhals maakt voortdurend interpretaties van hetgeen hij ziet en hoort.

Deze interpretaties zijn gebaseerd op zijn eigen referentiekader en zijn eigen ervaringen.

Wanneer zijn interpretaties niet overeenstemmen met de intenties en gedachtewereld van de ander, zal de ander zich niet begrepen voelen.

Wanneer de jakhals hier ook nog een portie oordelen over de ander aan toevoegt, is de kans op strijd aanzienlijk.

Giraf

De giraf, het landdier met het grootste hart, neemt objectief waar wat er gebeurt.

Hij communiceert deze waarnemingen open en liefdevol naar de ander, en is benieuwd of de ander zijn waarnemingen herkent. Er ontstaat een gesprek dat is gebaseerd op wederzijds respect en betrokkenheid.

2. Gevoelens versus quasi-gevoelens

Giraf

De giraf vertelt open en eerlijk hoe hij zich voelt. Gevoelens kunt u heel krachtig aanduiden door middel van één woord in de categorie Bang, Boos, Blij of Bedroefd.

Hoe meer woorden worden gebruikt, hoe onduidelijker de communicatie. Wanneer je open en direct durft te zeggen hoe je je voelt, word je sterk in je kwetsbaarheid. Vaak een ontwapenende manier van communiceren.

Jakhals

De jakhals doet alsof hij zijn gevoelens met je deelt, maar in feite vertelt hij jou zijn oordelen. Rosenberg noemt dit daarom quasi-gevoelens. Het is communicatie met een erg

vervelende bijsmaak. De ander geeft de indruk dat hij zich kwetsbaar opstelt, maar geeft je in feite een dreun.

Als je bijvoorbeeld zegt: “Ik heb het gevoel dat jij deze opdracht niet aankunt.”, zeg je eigenlijk: “Ik vind jou niet gekwalificeerd voor deze opdracht.” Welk gevoel deze inschatting bij jou oproept is volstrekt onduidelijk in deze mededeling.

3. Behoeften versus verwijten

Giraf

Gevoelens zijn een signaal van de onderliggende behoeften. Behoeften zijn, veelal onbewust, een sterke drijfveer in ons handelen. De giraf is alert op zijn eigen behoeften en op de behoeften van de ander, en communiceert hierover.

Communiceren over je behoeften vergroot het wederzijds begrip. Zeker wanneer het gaat over ‘negatieve’ gevoelens, kan het zoeken naar de onderliggende behoeften zeer ontwapenend werken.

Jakhals

De jakhals laat zich leiden door zijn (negatieve) gevoelens en emoties. Deze ontaarden gemakkelijk in verwijten. Je verwijt de ander dat hij niet in jouw behoeften voorziet. Soms zijn we bereid om de ander tot in den treuren te blijven bevechten, meestal omdat we willen dat de ander ons ziet, hoort, respecteert, ... Behoeften die niemand vreemd zijn.

4. Verzoeken versus eisen

Jakhals

De jakhals eist van de ander dat hij zich gedraagt volgens zijn normen, en vooral op zo’n manier dat de ander in zijn behoeften voorziet. Dit maakt de ander onvrij in zijn handelen. De kans is groot dat de wederzijdse irritaties en oordelen groeien.

Giraf

De giraf is open en eerlijk over zijn gevoelens en behoeften en doet van daaruit een verzoek aan de ander. Hierdoor is de ander vrij om te kiezen of hij aan je verzoek wil voldoen of niet. Wanneer je een verzoek doet aan een ander, loop je dus altijd het risico dat deze jouw verzoek niet inwilligt. De kunst voor de giraf is om hier met compassie en respect voor zichzelf en de ander mee om te gaan.