

*Laat oudergesprekken  
voor je werken*



# WIE HEEFT ER GELIJK? DE LEERKRACHT OF DE OUDER?

### Herkenbaar in je gesprekken? En wie heeft er gelijk?

Claudia is leerkracht op een basisschool. In gesprek met moeder Bea vertelt ze dat de school op juiste gronden VMBO TL advies aan haar zoon heeft gegeven en geen Havo advies. Bea is het daar niet mee eens omdat ze haar kind heel goed kent en weet dat hij zeker een HAVO kind is. Ze geeft daarbij aan dat zij en haar man immers ook HAVO getest waren. Claudia begint daarop ongevraagd aan Bea uit te leggen dat het advies op juiste gronden is gemaakt en dat de school terecht het advies VMBO TL heeft gegeven.

Bea geeft nogmaals aan dat ze het anders ziet en voelt. Ze ergert zich groen en geel aan het feit dat Claudia niet naar haar luistert wat haar enorm frustriert. Omdat Bea niet naar Claudia luistert merkt ze dat de irritatie per seconde toeneemt en wordt zelfs boos op haar. Ze komen in de bekende welles/nietes terecht. Met als resultaat dat beiden een naar gevoel over houden aan het gesprek. Claudia baalt ervan dat het gesprek bij haar weg is gelopen.

### Hoe komt dit nu?

Ze kijken naar dezelfde situatie en toch geven zij er ieder een andere betekenis aan. Hoe kan dit nu?

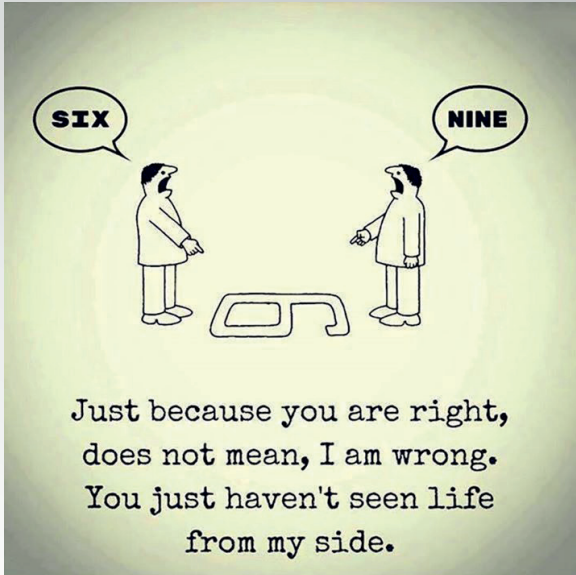
Als je bedenkt dat we allemaal een eigen kijk op de wereld hebben die al in onze jongste jaren is gevormd, is het eigenlijk niet zo vreemd. Op basis van onze ervaringen uit het verleden, opvoeding, wellicht geloof, eigen waarden en normen, overtuigingen is een filter ontwikkeld. Dit filter is hoe wij gevormd zijn. Niet goed en niet fout. We zien of horen iets laten dat door ons eigen filter gaan en geven daar een betekenis aan. We noemen dit ook wel ons referentiekader.

Maar wat nu als jouw referentiekader niet overeenkomt met die van je gesprekspartner? Veelal zien we het volgende gebeuren:

Claudia is ervan overtuigd dat het beleid goed is toegepast. Zij wil dat alle leerlingen hetzelfde behandeld worden. Dit vanuit het beste voor het kind. Het beleid hierover is toch helder! Zij houdt zich zo vast aan het beleid dat haar oren niet meer open staan voor het verhaal van Bea. Wat je dan ziet is dat ze in de overtuig stand gaat staan. Het beleid is toch juist toegepast, waarom luistert Bea nou niet naar haar uitleg?

Bea is overtuigd dat zij het goed ziet en dat haar zoon echt wel naar de HAVO kan en dat dit echt wel rechtvaardig is. Ook zij kan het niet opbrengen om naar de argumenten van Claudia te luisteren.





### Is dit effectief communiceren?

Nee, dat is het zeker niet. Je merkt ook dat ze beiden niet verder komen in het gesprek en de frustratie over en weer toeneemt. Maar wat is dan wel effectief?

### Eerst begrijpen, dan begrepen

**worden** (Stephen Covey) Wederzijds begrip, daar gaat het om. Pas als we echt luisteren, zullen we anderen begrijpen. Een mens heeft niet voor niets twee oren en één mond: daarmee kan hij twee keer zoveel luisteren als spreken. Volgens Covey komen bijna alle problemen voort uit gebrekkige

communicatie. En dan met name uit ons onvermogen om echt, met inlevingsvermogen te luisteren naar de ander, zonder dat we meteen zelf willen reageren. De mogelijkheid om zelf te spreken en begrepen te worden, komt vervolgens vanzelf.

Veel gespreksleiders zijn echter niet in staat om te luisteren: ze zijn te veel met zichzelf bezig en luisteren niet. Of ze luisteren om te reageren in plaats van luisteren om te begrijpen. Ons advies is om meer tijd besteden aan het luisteren om te begrijpen. Als we elkaar werkelijk begrijpen, zullen we creatiever worden in het oplossen van gezamenlijke problemen.

## Luisteren is het nieuwe communiceren!



Esther Grüdelbach  
E-mail. [esther@pcml.nl](mailto:esther@pcml.nl)  
Tel. 06 - 290 54 991



André Stuu  
E-mail. [andre@pcml.nl](mailto:andre@pcml.nl)  
Tel. 06 - 319 17 268