



>>> ASSERTTIEF GRENZEN TREKKEN

Door Dr. Paul Koeck

In mijn praktijk als arts en stressbegeleider werk ik vaak met mensen met psychosomatische klachten zoals hoofdpijn, migraine, eczeem, prikkelbare darm, rugpijn of zelfs epilepsie. Daarbij trok een interessant fenomeen mijn aandacht. Nadat de patiënt een flinke stap voorwaarts zetten, kreeg ik bijna steeds het volgende te horen tijdens het daaropvolgende consult, meestal in de laatste minuut van het gesprek:

‘Dokter, ik wilde nog iets vertellen.’
‘Ja?’, vraag ik dan met een glimlach, omdat ik al weet wat er gaat komen.

‘Er is iets veranderd in mijn leven.’

‘Ja, wat?’

‘Mijn relaties zijn veranderd’, luidt dan meestal het antwoord.

‘In welke zin?’, vraag ik dan.

‘Ik trek meer grenzen.’

‘Naar wie?’

‘Naar iedereen... eh, misschien vooral naar mijn partner.’

Mensen die spontaan genezen van een psychosomatische klacht lijken vaak op het moment van de verbetering meer grenzen te trekken en meer voor zichzelf op te komen.

Waarom vermindert goede assertiviteit stress?

De meeste psychosomatische klachten en psychische ziekten zoals depressie, burn-out, angststoornissen en op indirecte wijze zelfs hersenaandoeningen worden veroorzaakt of op zijn minst getriggerd door een chronische overdosis van het stresshormoon cortisol. Telkens wanneer iemand niet op een gezonde, constructieve manier opkomt voor hoe hij wil leven, ontstaat er een discrepantie tussen hoe je je leven werkelijk ervaart en hoe je wenst te leven. Dat wordt als een (existentiële) bedreiging gepercipieerd, met stress als gevolg.

Assertief begrenzen wie je wil worden

Lagere diersoorten krijgen alleen stress wanneer een reële levensbedreigende situatie vereist dat ze vechten of vluchten om te overleven. Uit het onderzoek van Robert Sapolsky van Stanford University blijkt dat primaten (en dus ook mensen)

ken op zichzelf de stress niet vermindert. De stress vermindert doordat je na het trekken van gezonde grenzen meer gaat leven zoals je wil leven. Daardoor verdwijnt namelijk het gevoel dat we gevaar lopen om de zin van ons leven aan onze neus voorbij te zien gaan.

Traditionele cursussen slaan de moeilijkste stap vaak over, namelijk de deelnemer

Traditionele cursussen trainen je niet in het ontdekken van welke grens je juist wilt trekken en met welk doel

stress kunnen ervaren ten gevolge van psychische situaties. Bijgevolg kunnen meer triggers stress uitlokken dan bij lagere diersoorten. Daartegenover staat dat primaten meer mogelijkheden hebben om te kiezen tegen welke situaties ze ja zeggen en waartegen ze nee zeggen. In theorie is een groot deel van deze extra stress dus vermijdbaar, behalve wanneer men deze grenzen niet trekt. Sapolsky vermoedt dat het vermogen om psychische stress beter te reguleren in de evolutiegeschiedenis van primaten nog niet de tijd heeft gehad om zich volledig te ontwikkelen.

Deze observatie leidde tot het ontwikkelen van trainingen in assertiviteit, waarin mensen via betere communicatievaardigheden leren hoe ze deze grenzen respectvol kunnen trekken, zodat hun vriend, collega of partner zich minder persoonlijk afgewezen zou voelen. Deze technieken zijn zeker een goede zaak, maar volstaan niet omdat grenzen trek-

trainen in het ontdekken welke grens hij juist wil trekken en met welk doel. Daarom geven we in dit artikel een praktisch stappenplan om doelgericht assertiever te worden op een manier die het cortisolgehalte in het bloed doet dalen, en daarmee ook de gevolgen van negatieve stress. Het doel is rustiger, evenwichtiger en assertiever te leren denken en handelen, zodat onze eigen hersenen en die van onze gesprekspartner tot rust komen en we meer bereiken wat we echt willen bereiken.

Wat ontbreekt in traditionele assertiviteitscursussen?

DE STRESS BIJ JE PARTNER VERLAGEN

De tweede fout is dat ze soms onvoldoende het cortisolgehalte in het bloed van je gesprekspartner doen dalen, waardoor het gewenste effect uitblijft. Wanneer de gesprekspartner onder stress staat, is de

Lees verder op pagina 114



De stressverlagende assertieve begrenzingstechniek

We stelden al dat ons doel tweeledig is: enerzijds grenzen trekken die bijdragen aan je concrete doel en levensmissie, anderzijds stress en weerstand verlagen bij jezelf en je gesprekspartner. Daarvoor zijn twee fasen nodig: een voorbereidende mentale fase, gevolgd door een gesprekstechniek in 5 concrete stappen.

DE MENTALE VOORBEREIDING

In een vorig artikel stelden we al dat stress ontstaat wanneer mensen het gevoel krijgen dat ze hun diepere existentiële waarden niet (meer) kunnen realiseren. De kernvraag wordt dus: wie wil ik zijn? Wie wil ik worden? Wie wil mijn gesprekspartner zijn of worden? In figuur 1 vatten we voor elke gesprekspartner de vragen samen die beantwoord moeten worden tijdens deze mentale voorbereiding. Vervolgens stelt zich de vraag welke positieve doelstelling beide gesprekspartners concreet nastreven om bij te dragen aan hun diepere existentiële levensmissie. Deze positieve doelstelling verklaart vaak zowel het positieve gewenste gedrag dat je wil bereiken als het ongewenste gedrag dat je wil stoppen of begrenzen bij de ander.

vragen aan de ander, in die situatie of context, om bij te dragen aan dit positieve doel en aan het behouden of opbouwen van een duurzame relatie (professioneel of privé). Wat de ander betreft, die je dan duidelijk te definiëren welk specifiek gedrag storend is. De vierde vraag, die we vooral nodig zullen hebben om later begripvol, empathisch en dus ook stressverlagend te communiceren, is welke positieve intentie schuilgaat achter het ongewenste gedrag van de ander. Meestal zal dit een positieve intentie zijn vanuit diens levensdoel, en soms ook vanuit een positieve intentie naar de relatie toe. De kans is echter groot dat die laatste intentie ontbreekt bij beide partijen door stress, frustratie of het zich in het verleden afgewezen hebben gevoeld. Maar net deze positieve intentie om een opbouwende werk- of privérelatie op te bouwen is noodzakelijk om uit de vicieuze cir-

kel te geraken. Daarom is het belangrijk de vraag te stellen welke positieve intentie het gewenste gedrag moet ondersteunen, zowel naar de relatie toe als naar het persoonlijk levensdoel. Indien het gewenste gedrag dat je wil vragen niet bijdraagt tot de positieve intentie naar de relatie toe, kan het zijn dat je opnieuw moet nadenken over het gewenste gedrag en dat mogelijk moet bijsturen. De vijfde stap bestaat erin een blad papier te nemen en op te schrijven hoe je enerzijds begrip kan formuleren voor de positieve intentie van de ander en aan de andere kant hoe je de grens of het gewenste gedrag concreet kan formuleren en motiveren.

Het formuleren van het gewenste gedrag, wordt best ingeleid door: 'Ik verwacht van je dat je ... in situatie ... omdat ik belang hecht aan ... en aan onze goede relatie.'

Men stelt duidelijk wat men 'verwacht' en gebruikt een krachtig woord zoals 'verwachten' omdat men anders de ernst van zijn vraag onvoldoende onderlijnt en de kans vergroot dat de ander het niet ernstig zal nemen. Men verwacht dus een gewenst gedrag in een concrete situatie of context. Deze zin zal de hoeksteen vormen van de derde stap in de communicatietechniek die we verderop beschrijven. De beroemde psycholoog en overtuigingsexpert Robert Cialdini raadt aan om het woordje 'omdat' te gebruiken om te motiveren welke waarde of doel je wil ondersteunen met zijn boodschap. Zijn onderzoek toont aan dat dit woordje de overtuigingskracht van een boodschap enorm vergroot. Mensen zijn blijkbaar geneigd iemand meer te volgen als die met het woordje 'omdat' uitlegt waarom hij iets belangrijk vindt.

Met bovenstaande zin is men al gewapend om de eigen grens te trekken, en deze zal – zo zagen we al – de eigen stress verlagen. Nu nog voorbereiden hoe men de stress van de ander verlaagt. De sleutel is de ander enerzijds te laten voelen dat men hem begrijpt en anderzijds de positieve intentie van de ander expliciet te maken.

DE GESPREKSTECHNIEK

De voorgaande paragraaf beschreef de mentale voorbereiding op het komende gesprek. De antwoorden op de vragen van de voorbereiding worden de ingrediënten voor de gesprekstechniek in vijf stappen. We raden aan de voorbereiding enkele dagen voor het daadwerkelijke gesprek in te plannen, zodat de verschillende gezichtspunten nog eens kunnen bezinken.

De techniek zorgt voor stressreductie bij de ander en wordt afgesloten met de vraag naar een belofte of engagement, liefst gevolgd door een opvolgmoment in de toekomst om de resultaten van het gesprek te evalueren en eventueel bij te sturen. Tussen twee positieve momenten staat een keerpunt en de echte grens met het gewenste gedrag, zoals u kan zien in figuur 2. Je kan de zinsvoorbeelden uit dit schema overnemen en aanpassen.

Assertief begrenzen in 5 stappen



Stap 1 Het drievoudige compliment

Je opent het gesprek met een drievoudig compliment, zoals voorbereid in vorige fase. Dat doe je bij voorkeur door in meerdere volzinnen en met een stevige, gedragen stem iets te zeggen in de zin van:

'Ik heb opgemerkt dat jij gedaan hebt in situatie In situatie ... merkte ik dat jij deed en in situatie observeerde ik dat je deed omdat jij je inzet om te realiseren. Ik vind het knap van je dat je zo inzet, met zoveel toewijding.'

Het is belangrijk dat de stem op het einde niet afdaalt alsof men afstevent op een afwijzende 'maar'. De stemintonatie dient deze zin stevig en affirmatief af te maken.

Zoals hierboven al beschreven, dient deze opening enerzijds om de relatie te verstevigen, maar nog veel meer om de ander een oprecht authentiek zelfwaardegevoel te bezorgen. Dankzij de voorbereiding help je de ander een aspect van zichzelf te ontdekken dat hij zelf amper kende. De drie concrete gedragsobservaties helpen hem om zichzelf in een positief daglicht te zien. Het gaat hier dus niet om banale complimentjes.

Stap 2 De overgang

Na dit hart onder de riem moet je op een respectvolle, niet-bedreigende manier een overgangszin hebben om de nieuwe verwachting voor de toekomst te communiceren, met name het gewenste gedrag dat de grens bewaakt die je belangrijk vindt.

De overgang start nooit met het afwijzende woordje 'maar'. Men start de zin met een ander woord zoals 'anderzijds' of 'daartegenover staat'. Zo vermijden we op onbewust niveau dat onze lichaamstaal onze krachtige boodschap ondermijnt.

Je beschrijft nu kort het storende gedrag en het ongewenste effect (of gevoel) dat het veroorzaakt:

'Anderzijds wil ik zeggen dat gedrag ... in situatie ... , ... tot gevolg heeft.'

Deze negatieve overgangszin formuleer je duidelijk maar wel zo kort mogelijk. Het heeft geen zin te lang stil te staan bij het negatieve. Integendeel.

Stap 3 Je grens trekken

De grens moet duidelijk, kort en krachtig geformuleerd worden. Niet te veel woorden. Gewoon het gewenste gedrag concreet beschrijven en na het woordje 'omdat' de link uitleggen naar het positieve doel. Daarom kun je best openen met een duidelijk state-

ment, zoals 'Ik verwacht van je...' en 'Ik verwacht van jou ... in situatie, omdat ik belang hecht aan ...'

Merk op dat zoals in de traditionele assertiviteitstechnieken de kernboodschappen ook hier steeds 'ik-boodschappen' zijn en nooit 'jij-boodschappen', die snel als beschuldigend worden gepercipieerd. Er is niets mis met de ander. De ander wordt niet afgewezen en moet ook niet veranderen. Ik ben het die iets concreet van de ander vraagt: een nieuw gewenst gedrag, eventueel ter vervanging van een oud ongewenst gedrag. In de mate van het mogelijke wordt het ongewenste gedrag dat moet stoppen vervangen door te formuleren welk gewenst gedrag men in de plaats wenst. Zo vermijdt men het risico dat de ander zich als persoon afgewezen voelt of na het gesprek blijft zitten met het vage onzekere gevoel dat hij wel weet wat hij fout doet, maar niet wat er van hem of haar verwacht wordt.

Stap 4 Je compliment & appreciatie herhalen

Na die stevige grens met een duidelijk gewenst gedrag, benadruk je nog even de appreciatie uit de eerste stap. Dat kan bijvoorbeeld door nog eens één

We illustreren dit met een voorbeelddialog in een video die je kan bekijken op www.mijnkwartier.be/psychebrein.

U kan dit stappenplan en werkdocument downloaden op www.mijnkwartier.be/psychebrein



© Dr. Paul Koeck 2013 / www.mijnkwartier.be

© Dr. Paul Koeck 2013 / www.mijnkwartier.be

Psyche&Brein is de Nederlandstalige editie van Gehirn&Geist en wordt gepubliceerd in samenwerking met EOS-magazine en Scientific American MIND. Psyche&Brein nr. 4 verschijnt op 8 augustus 2013.

Hoofdredacteur en verantwoordelijke uitgever
Leen Lampo

Vormgeving
Lara Grieten

Nederlandstalige auteurs en medewerkers
Jan Delsoir, Dr. Paul Koeck,
Manu Sinjan, Margriet Sitskoorn, Inge Taucher,
Griet Vandermassen, Jan Veenstra

Buitenlandse auteurs
Karl Beine, Christoph Böhmert, Arturo Casadevall, Dennis Charney, Ferric C. Fang, Katja Gaschler, Liesa Klotzbücher, Matthew M. Kurtz, Susanne Meyer, Yoshiki Sasai, Steven Southwick, Amelie Tokaj, Tori Rodriguez, Sarah Zimmerman

Directie
Kristine Ooms (Algemeen directeur, KD bvba)
Koen De Buck (Commercieel directeur, KD bvba)

Marketing
Violette Peters (violette.peters@cascade.be)
Els Verresen
Shana Vandermalee

Abonnementen
Jaarabonnement: 37,50 euro (6 nummers)
binnen België of Nederland
BELGIE: +32(0)14/43 59 06; Fax: 014/43 59 07
e-mail: lezersservice@impress.be
(voor al uw vragen over abonnementen,
bezorging, verlenging, betaling, enz.)
NEDERLAND: +31(0)161/ 45 95 96
e-mail: psychebrein@betapress.audax.nl
(voor al uw vragen over abonnementen,
bezorging, verlenging, betaling, enz.)

Nummers bestellen
www.eosmagazine.eu
Uitgeverij Cascade
Duboisstraat 50, 2060 Antwerpen
+32 (03) 680 25 67, fax +32 (03) 680 25 64

Redactieadres:
Duboisstraat 50, 2060 Antwerpen
Telefoon: +32/(0)3/680 24 95
e-mail: redactie@psyche-en-brein.eu

Advertenties
IP Press
Telefoon: +32/(0)2/337 63 05
e-mail: ksteene@ipb.be

© Uitgeverij Cascade 
Distributie België
Imapress, Parklaan 22 bus 11, 2300 Turnhout
Distributie Nederland
Betapress BV, Gilze, tel. +31 (0)161 45 78 00

 **Audax Uitgevers**
Uitgeverij Cascade NV is onderdeel van Audax B.V.

© Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mBh
Postbus 104840, 69038 Heidelberg, Duitsland

Chefredakteur
Dr. Carsten Könneker
Redaktionsleiter
Steve Ayan
Geschäftsleitung
Markus Bossle, Thomas Bleck

© Scientific American Inc.
415 Madison Av. New York, NY 10017
Editor in chief
Marianne DiChristina
Vice President
Michael Florek
President
Steven Inchoombe

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd met om het even welk mechanisch, fotografisch of elektronisch procédé, of worden opgeslagen in een database of worden gekopieerd voor publiek of privé-gebruik zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

positief gedrag en de positieve intentie van die persoon te benadrukken:

‘Ik heb vaak gemerkt dat jij doet omdat je iemand bent die zich inzet voor

Ik wil nog eens benadrukken hoezeer ik je inzet apprecieer.’
Houd dit kort om te vermijden dat het stroperig overkomt.

Stap 5 De belofte vragen

Erg belangrijk is om af te sluiten met het vragen (eventueel zelfs doorvragen) naar een belofte. Je verlaat de ruimte niet voor-

dat je het engagement van de ander hebt betreffende dit gewenste gedrag in de aan-gegeven situatie!

‘Ik begrijp dat dit niet gemakkelijk voor je is. Kan ik rekenen op je engagement?’

Als het antwoord ja is, plan je samen in een afspraak om op te volgen of het engagement is nagekomen. Het komt erop aan op te volgen en bij te sturen tot het gewenste gedrag geautomatiseerd is.

Bij elk ander antwoord behalve ‘ja’ ga je terug naar stap 3 en herbegint tot het antwoord ja luidt.

kans klein dat je iets van hem of haar gedaan krijgt. Daarom gaan we onderzoeken hoe we het stressgehalte van beide partijen kunnen doen dalen, terwijl we een grens trekken. Om de gesprekspartner te helpen een grens te aanvaarden, moet je weten welke positieve intentie deze had om zijn existentiële waarden te realiseren – bijvoorbeeld om een goed werknemer of een goede levensgezel te zijn.

Als je je boodschap zo kan brengen dat ze de gesprekspartner helpt te zien dat hij waardevol bezig is, verhoog je zijn gevoel van zelfwaarde en zelfcontrole. Dat resulteert in een verlagen van de stress, en zo maak je het hem of haar gemakkelijker om de nieuwe grens te aanvaarden en zelfs te ondersteunen in plaats van in een ‘vlucht of vecht’-stressreactie te belanden. Mensen zijn namelijk bereid om iets te doen voor mensen die hun goede intenties zien. En om ‘gezien’ en ‘erkend’ te worden door deze zeldzame individuen, hebben we wel iets over. Een goede aanpak maakt het dus niet alleen gemakkelijker om een grens te trekken, maar biedt ook de kans om een betere, duurzame relatie op te bouwen met de gesprekspartner.

Conclusie

We beschreven hier het theoretische Mijn Kwartier-model dat deelnemers helpt diepere en meer voldoening schenkende werk- en privérelaties te ontwikkelen door duidelijke grenzen te trekken. Het is cruciaal om die positief te formuleren als gewenst gedrag om een positief doel te bereiken, dat aansluit bij wie je wil zijn en worden. Pas als je erin slaagt zo te communiceren dat beide partijen zich

gerespecteerd en gesteund voelen, zal een constructieve en duurzame samenwerking ontstaan. Voor een illustratie van zowel de verbale taal als stemintonatie en de lichaamstaal kunt u surfen naar de video terugvinden op www.mijnkwartier.be/psychebrein. Dit schema wordt dagelijks en stap voor stap ingeoefend. Je kunt er best een kwartier per dag voor uittrekken. Zo wordt het langzaamaan een natuurlijk aanvoelende gewoonte.

Vragen? Mail de auteur op zelfhulp@mijnkwartier.be ■

DE AUTEUR

DR. PAUL KOECK studeerde geneeskunde, filosofie en sportgeneeskunde aan de Katholieke Universiteit Leuven, gevolgd door een master in general management aan de Vlerick School voor Management. Verder verdiepte hij zich in cognitieve oplossingsgerichte systeemtherapie, klassieke hypnotherapie en een behaalde een master in Ericksoniaanse hypnotherapie. Naast zijn praktijk als geneesheer en psychotherapeut werkt Koeck als business coach vanuit Coachteam.com, schreef een aantal praktische zelfhulpboeken en ontwikkelde het online zelfhulpprogramma ‘MijnKwartier’.

MEER OVER DIT ONDERWERP

www.mijnkwartier.be