

PSYCHOSOCIALE GESPREKSVOERING

De kunst van het observatief luisteren

Markus van Alphen

3^e editie

Boom



Met onderstaande unieke activeringscode krijg je via **www.boomstudent.nl** toegang tot de online leeromgeving. Deze code is persoonsgebonden en gekoppeld aan de derde editie. Na activering van de code is de online leeromgeving twee jaar toegankelijk. De code kan tot zes maanden na het verschijnen van een volgende druk geactiveerd worden. De code is eenmalig te gebruiken.

Let op: Deze activatiecode is alléén voor een student licentie en geeft geen toegang tot het docentendeel van het platform. Ben je docent dan heb je jouw activatiecode per email gekregen. Deze code activeer je op boomdocent.nl.

Basisontwerp omslag: Dog & Pony, Amsterdam
Omslagontwerp: Àlleburen, Arnhem
Beeld omslag: Àlleburen, Arnhem

© 2024 M.F. van Alphen | Boom

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 3051, 2130 KB Hoofddorp, www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van (een) gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (art. 16 Auteurswet) kan men zich wenden tot de Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten Organisatie, Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.stichting-pro.nl).

No part of this book may be reproduced in any form, by print, photoprint, microfilm or any other means without written permission from the publisher.

ISBN 9789024457427

NUR 133

www.boomhogeronderwijs.nl

Inhoud

Voorwoord	6
0 Leeswijzer	8
0.1 Wat weet je en wat kun je als je Psychosociale gespreksvoering hebt gelezen?	8
0.2 Literatuur	14
1 Emoties, stress en gedrag: waarom jij observatief wilt luisteren	17
1.1 De cliënt: psychisch welbevinden	18
1.2 Wie ben ik?	21
1.3 Psychosociale hulpverlening	23
1.4 Een biopsychosociaal model voor gedrag	25
1.5 Stress	28
1.6 Dynamisch Driehoeksmodel Situatie-Emotie-Gedrag	32
1.7 Gespreksvaardigheden	39
1.8 Luisteren, actief luisteren en observatief luisteren	41
1.9 Besluit	43
1.10 Samenvatting	44
1.11 Literatuur	46
2 De uitdagingen voor een goed gesprek	51
2.1 Het communicatieproces	52
2.2 De elementen in een boodschap	55
2.3 Kanalen: verbaal, paralinguaal en non-verbaal	58
2.4 Uniekheid en beleving	63
2.5 Aandacht, waarneming, interpretatie	68
2.6 Interpreteren via vuistregels	73
2.7 Een open houding en een goede samenwerkings sfeer	84
2.8 Besluit	95
2.9 Samenvatting	96
2.10 Literatuur	98

3	Actief luisteren en observatief luisteren – de basis van gespreksvaardigheden	101
3.1	Vragen	102
3.2	Zenden: het overbrengen van wat je wilt zeggen	112
3.3	Actief luisteren – technieken om de ander te laten voelen dat je luistert	121
3.4	Observatief luisteren	123
3.5	Structureren en reguleren: richting geven aan een gesprek	130
3.6	Het gesprek boeiend houden	139
3.7	Communicatiepatronen	142
3.8	Communicatieregels	146
3.9	Plustaal	152
3.10	Complimenten, bevestigen, kritiek, feedback en feedforward	156
3.11	Grenzen aangeven	167
3.12	Geduld: wanneer ingrijpen en wanneer wachten?	170
3.13	Rollenspellen, rollenspellen en nog eens rollenspellen	171
3.14	Besluit	174
3.15	Samenvatting	175
3.16	Literatuur	179
4	De rol van emoties in het communicatieproces	183
4.1	Angst	185
4.2	Schaamte en schuld	186
4.3	Boosheid	192
4.4	De impact van een verlieservaring	196
4.5	De rol van eigenwaarde op gedrag	208
4.6	Somberheid en depressie	213
4.7	Besluit	215
4.8	Samenvatting	216
4.9	Literatuur	218
5	Gevorderde gespreksvaardigheden	221
5.1	Zijn er wel moeilijke mensen?	222
5.2	Taboes	225
5.3	Confronteren en de socratische dialoog	227
5.4	Een aantal minder effectieve communicatiepatronen	235
5.5	Weerstand	246
5.6	Omgaan met agressie	253
5.7	Besluit	261
5.8	Samenvatting	262
5.9	Literatuur	264

6	Empowerment en het observatief luisteren	267
6.1	Empowerment	268
6.2	Rollen in een hulpverleningsgesprek	279
6.3	Rollen versus stadium van verandering	281
6.4	Geloofwaardigheid	288
6.5	Gesprekshoudingen	294
6.6	Motiveren met observatief luisteren	316
6.7	Wat observatief luisteren is	319
6.8	Besluit	321
6.9	Samenvatting	322
6.10	Bruggetje naar verder onderzoek	325
6.11	Literatuur	325
	Illustratieverantwoording	327
	Over de auteur	329
	Index	330

Voorwoord



”

When you talk,
you are only repeating what you already know;
but when you listen,
you may learn something new

Dalai Lama

Er zit een verhaal achter de kunst van observatief luisteren. Het is een gedachtegoed dat is ontstaan in mijn lespraktijk. Ik merkte namelijk dat de voor mij vanzelfsprekende opvatting over wat écht goed luisteren is, helemaal niet zo vanzelfsprekend bleek te zijn. Mijn manier van luisteren is klaarblijkelijk bijzonder. Ik ben gaan letten op het verschil tussen luisteraars bij wie het gesprek helemaal vanzelf naar een gewenste diepgang gaat en anderen bij wie dat niet lukte. Ik heb geleerd dat het vooral het luisteren naar achterliggende emoties is dat het verschil maakt. Sommige mensen luisteren en verstaan, sommige mensen luisteren en zien, en sommige mensen luisteren en begrijpen. Ze begrijpen waar een mens vandaan komt, ze begrijpen vanuit welke emotie antwoorden worden gegeven, ze begrijpen de pijn die mensen met zich meedragen en ze hebben geen oordeel. Observatief luisteraars kunnen een mens helpen, niet vanuit hun eigen referentiekader, maar vanuit werkelijk begrip. Dat is een kunst die niet slechts voor een enkeling is weggelegd. Ieder mens, open van geest, kan het leren. Het is een kunst waarin ik jou met behulp van *Psychosociale gespreksvoering* wil laten delen.

Het verhaal gaat zo. Als onderdeel van trainingen op diverse terreinen van de psychologie houd ik bijna altijd een geïmproviseerd rollenspel voor de hele groep. Meestal doe ik dat nadat de deelnemers eerst zelf in kleinere groepen hebben gewerkt, zodat ik mij bij het geïmproviseerde rollenspel kan concentreren op dingen die zij juist lastig vinden. Ik vraag mijn tegenspeler dan zich zo goed mogelijk in te leven in de rol van cliënt, verder te improviseren en mij het moeilijk te maken waar daar aanleiding voor is.

Ik merk tijdens die rollenspellen soms dat wat een tegenspeler inbrengt helemaal niet verzonnen is, maar iets waar zij of hij daadwerkelijk mee kampt. Dat voel ik in de regel snel aan. Op een middag, na een lange trainingsdag, merkte ik tijdens zo'n rollenspel weer dat een studente haar eigen verhaal aan het doen was. Na een minuut of vijf kwamen bij haar de tranen: ze voelde zich zo opgelucht omdat ze voor de eerste keer in haar leven het

gevoel had dat ze werd gehoord, dat iemand begreep waar ze mee te kampen had en dat diegene geen oordeel over haar had. Waar andere therapeuten dat in meerdere sessies niet voor elkaar hadden gekregen, wist ik dat in enkele minuten te doen.

Het draait om emoties

Dat het een mooi compliment was, was tot daaraan toe. Het zette mij vooral aan het denken. Wat is het dat ik dan doe, dat anderen blijkbaar niet doen? Wat maakt dat ik, wanneer ik studenten in een rollenspel observeer, dingen zie die zij niet zien? Wat maakt dat mijn cliënten mij teruggeven dat zij zich gehoord voelen? Ik ben zeker niet helderziend, evenmin alleswetend, dus het moet gaan over vaardigheden die aan te leren zijn. Het enige waar ik een verschil in begon te vermoeden, is dat ik constant bezig ben om de emoties van mijn gesprekspartner op te vangen en daarop te reageren. Ik ben dus niet zozeer geïnteresseerd in wat zij mij vertellen over hun emoties, maar veel meer ben ik geïnteresseerd in de emoties die ik opvang áchter het gesproken woord. Het zijn de emoties die ik opvang met meer zintuigen dan alleen mijn oren, ik zie ze ook en soms kan ik ze zelfs voelen. Tussen de emoties waarover mensen vertellen en de emoties die ik tegelijkertijd werkelijk 'hoor', zit vaak een wereld van verschil. Dit besef was het begin van een zoektocht naar vaardigheden die aangeleerd kunnen worden, zodat mijn studenten die ook kunnen toepassen. Ik ben het *observatief* luisteren gaan noemen. Het resultaat is in deze methode vastgelegd.

Ik ga in deze methode over gespreksvoering dieper in op emoties. Voor observatief luisteren helpt het als je iets hierover weet. Pas wanneer je sensitief genoeg bent om op te merken wat er in de beleving van je cliënt gaande is, kun je erop inspelen en biedt observatief luisteren je een enorme verrijking in de basisvaardigheden van gespreksvoering. Het is deze verdieping die ervoor zal zorgen dat je sneller tot diepgang, sneller tot de kern, sneller tot effectieve gesprekken en daarom tot betere hulpverlening zal komen.

Bedankt lieve mensen

Ik wil graag alle mensen die hebben geholpen om *Psychosociale gespreksvoering* mogelijk te maken, hartelijk bedanken! Zowel de mensen die betrokken zijn geweest bij de eerste en de tweede editie als de mensen die hebben bijgedragen aan deze nieuwe, derde editie. In het bijzonder bij deze derde editie: Astrid van der Schee, die als redacteur de puntjes op de i heeft gezet van de tekst, de fondsredacteurs Loes Heiligers en Aranka Bron en last but not least Marc Appels van Boom uitgevers Amsterdam.

Ik ben trots op de editie die voor je ligt. Ik hoop dat je veel wijsheid uit mijn methode mag halen en dat het je helpt een goede, warme en vooral effectieve hulpverlener te worden.

Markus van Alphen, Amsterdam, voorjaar 2024

0.1 Wat weet je en wat kun je als je Psychosociale gespreksvoering hebt gelezen?

Deze methode gaat over jou. Jij werkt met mensen of ambieert met mensen te werken. Ik ga ervan uit dat je dit doet of wilt omdat je een betrokken mens bent, een mens met een warm hart, iemand die graag wil dat het goed gaat met haar of zijn medemens. Je hart zit op de juiste plaats. Wat *Psychosociale gespreksvoering* daaraan toevoegt, is de juiste houding geven aan dat warme hart, die kennis, kunde en concrete vaardigheden.

Effectieve hulpverlening begint met observatief luisteren

Observatief luisteren doe je door al je zintuigen zo veel mogelijk in te zetten om achter de beleving, de emotie van je cliënten te komen zodat je de werkelijke betekenis kan achterhalen, zodat je met het werkelijke probleem bezig bent, zodat je beter kan aansluiten op hun behoefte. Je kijkt niet alleen vanuit je eigen perspectief, je eigen specialisme. Je let niet alleen op wat opvalt of op dat wat zich het eerste voordoet (dat is vaak niet meer dan een symptoom van wat er werkelijk aan de hand is). Met observatief luisteren faciliteer je de diepgang in het gesprek zodat je bij de essentie, de werkelijke kern van het probleem komt. Observatief luisteren maakt je een betere hulpverlener. Je cliënten worden beter geholpen, zij krijgen geen lapmiddel dat tijdelijk verlichting geeft, maar je helpt ze – vanuit de eigen kracht – hun probleem blijvend op te lossen.

In de techniek van het observatief luisteren zijn emoties en kennis daarover, het gebruiken van al je zintuigen, je empathisch vermogen maximaal inzetten en je gesprekspartners in hun kracht zetten, cruciaal. Je allerbelangrijkste instrument daarbij is vragen. Vragen, luisteren, vragen, begrijpen, vragen, empoweren.

Bij elk gesprek met een cliënt zet je je ervaring, kennis, vaardigheden hiervoor in. Deze methode leert je alles over gespreksvaardigheden en de kunst van het observatief luisteren.

Emotie is de sleutel

Naar mijn weten is er geen enkel ander boek over interpersoonlijke communicatie dat zo diep ingaat op emotie en hoe groot het effect van emoties is op de communicatie en (elkaar) begrijpen. Emotie is namelijk een reactie op een actuele waarneming of op een herinnering aan iets die wordt opgeroepen in het heden. En uit de ervaring van die emotie krijgt het leven betekenis: de emotie leidt tot beleving en tot gedrag. In de kunst van het observatief luisteren observeer je welke emotie jouw communicatie bij je cliënten oproept. Het observatief luisteren helpt je om snel en op een bijna moeiteloze manier tot de gewenste diepgang in het gesprek te komen. En om de emoties goed te herkennen en op hun waarde te schatten, ken je de beginselen over emoties goed. Het cliché voorbij.

In vorige drukken besprak ik diepgaand de theorie over emoties en de verschillende theorieën, visies en modellen die leiden tot het zogenoemde Dynamisch Driehoeksmodel Situatie-Emotie-Gedrag. Echter, de theoretische achtergronden zijn niet essentieel voor alle hulpverleners; voor hen is alleen een uitleg over het driehoeksmodel voldoende. De theorie is wel voor jou beschikbaar – en wordt op de website aangeboden als separaat document. Wil je nog meer diepgang, dan is het het bestuderen waard.

Het driehoeksmodel verklaart hoe emotie vanuit een situatie tot stand komt, verwerkt wordt en tot gedrag leidt, dat weer van invloed is op de situatie, die weer een emotie oproept, enzovoort. Doordat het model het dynamische veld in kaart brengt van de driehoek tussen een situatie, de emotie en het gedrag, en alle elementen die daarop van invloed zijn, biedt het ook een verklaring voor gedrag dat niet uit andere theorieën verklaard kan worden, bijvoorbeeld voor ineffectief gedrag.

Niet vreemd dus dat deze methode het in de jaren zestig ontstane geloof dat emotie een bijproduct is van het denken, kantelt naar: emotie is de basis van alle leren en handelen.

Met observatief luisteren leer je emoties te horen

De focus ligt dus op emoties. De vaardigheid die je ervoor inzet om die emoties te kunnen horen, zien, ruiken, proeven en voelen is het observatief luisteren. Wat het verschil is met gewoon goed (actief) luisteren, is hoe je jezelf de juiste, open houding en de benodigde nieuwsgierigheid aanleert; over welke kennis je beschikt en welke vaardigheden je inzet om aan het verhaal en de emoties van je cliënt betekenis te geven; en dit alles te vertalen naar een hulpverleningstraject dat is gebaseerd op empowerment. Dit alles is verweven door de hele methode.

Kernelementen

Drie basisbehoeften voor psychisch welbevinden

Voor psychisch welbevinden is de vervulling van drie psychische basisbehoeften van belang: ieder mens heeft de behoefte aan autonomie, competentie en verbinding, al verschillen mensen in de mate waarin deze vervuld moeten worden voordat zij zich tevreden voelen over hun leven.

Accepteer je eigen gedachtes en oordelen

In het communicatieproces, het zenden, ontvangen en interpreteren van boodschappen, treedt ruis op. Die kan zowel letterlijk zijn (omgevingslawaaï, fysieke beperkingen), als zich in het hoofd afspelen. De allerbelangrijkste bemoeilijkende factor in communicatie waar je rekening mee houdt is dat iedereen, zonder uitzondering, een gesprek voert vanuit het eigen referentiekader. Ieder mens heeft eigen kaders, met ideeën, oordelen en vooroordelen. Ook jij. Probeer ze niet uit te schakelen, maar neem ze mee. Laat ze bestaan tijdens je gesprekken, maar leg ze niet aan een ander op.

Professionele houding: positief, nieuwsgierig, empathisch en echt

Om je cliënt echt te helpen, bouw je eerst een goede relatie met elkaar op. De verantwoordelijkheid daarvoor ligt primair bij jou als hulpverlener. Een goede relatie betekent een samenwerkingsverband waarin je elkaar vertrouwt en respecteert. Zo'n relatie vraagt van jou een open houding en een actieve instelling. Je handelt als een professional en vindt een goede balans tussen afstand en nabijheid. Voor een professionele houding ben je zowel betrokken als neutraal, je bouwt actief aan een goede samenwerkingsrelatie, terwijl je op een deskundige, integere en verantwoordelijke manier werkt en vertrouwelijkheid handhaaft. En boven alles: je hebt onvoorwaardelijk positieve achting, je bent nieuwsgierig, empathisch en authentiek.

Gereedschapskist

Kennis over hoe je een gesprek kan inrichten, vloeiend laten verlopen en de informatie naar boven halen die je nodig hebt, biedt je de basis om jezelf te trainen. Het inzetten van taal, regels, feedback en complimenten en vooral ook geduld, in combinatie met de professionele houding, maken je tot een capabele hulpverlener. Je kennis over emoties en je vaardigheid om observatief te luisteren, maken je een effectieve hulpverlener.

De Big Five in je gesprekken: angst, schaamte, boosheid, verlies en somberheid

- Angst is in principe een positieve emotie, omdat deze je ervan weerhoudt gevaarlijke dingen te doen. Het wordt echter problematisch als je dingen *niet doet* die je wel zou moeten doen omdat je op iets vervelends anticipeert dat niet reëel is. Kenmerkend aan angst is dat deze zich vertaalt in vermijdingsgedrag.

- Iedereen krijgt van tijd tot tijd te maken met schaamte. Als je dat wat schaamte oproept accepteert, kan er iets veranderen. Maar de eerste neiging is om in de verdediging te schieten door te vermijden, de ander aan te vallen, jezelf aan te vallen, of jezelf te verwijderen. Schaamte is vooral een sociale emotie, die ervoor zorgt dat wij niet verstoten worden uit de gemeenschap. Schuld daarentegen heeft te maken met gedrag dat een ander heeft benadeeld en probeert je te bewegen om het met die ander goed te maken.
- Boosheid is een functionele emotie die je laat weten dat je je bedreigd voelt in je territorium of gefrustreerd voelt in het bereiken van je doelen. Hoe kwetsbaarder iemand zich voelt, hoe heftiger de reactie die je mag verwachten. Hoe mensen omgaan met hun boosheid hangt af van wat zij in het verleden effectief bevonden, de situatie en de mogelijkheden die zij in hun gedragsarsenaal tot de beschikking hebben.
- Verdriet kan overal ontstaan en in je spreekkamer zal het vaak gaan over verlies en rouw. Meestal staan verdriet en depressieve gevoelens voorop. Andere negatieve emoties kunnen echter ook een rol spelen. Door het toepassen van het dual-procesmodel en de inzet of activering van het sociale netwerk, ondersteun je cliënten in een verwerkingsproces.
- Sombereheid en de zwaardere versie daarvan – depressie – hebben de neiging zichzelf in stand te houden. Sombere mensen raken vaak apathisch, komen niet in beweging en dat bewijst voor hen dat zij geen invloed hebben. Vooral een luisterend oor is wat zulke mensen kan helpen.

Motiveren – hoe je iemand in beweging krijgt

Wat je als hulpverlener het liefst wilt, is dat je cliënten zelf gaan inzien wat er nou eigenlijk precies aan de hand is, zelf met oplossingen komen en deze ook daadwerkelijk gaan uitproberen. Immers: als cliënten hun eigen problemen weten aan te pakken, dan zijn zij niet afhankelijk van de hulpverlening. Het vergt nogal wat van jouw vaardigheden om iemand daar te brengen. Je uitgangspunt blijft echter dat een cliënt altijd gemotiveerd is, de vraag is alleen tot wat. Een belangrijk deel van je taak als hulpverlener is daarom om je cliënten te helpen hun opties te verhelderen. In algemene zin hebben zij altijd de keuze hun situatie onveranderd te laten of daar verandering in te brengen. Om hun keuzemogelijkheden te verhelderen houd je je cliënten een spiegel voor. De technieken die je inzet gaan van confronteren, tot weerstand adresseren, taboes doorbreken en misschien zelfs agressie in banen leiden. Wat je in elk geval doet, is – behalve praten over de problemen waar je cliënten mee komen – ook het positieve in je cliënten en in hun situatie of omgeving benadrukken. Om je cliënt te brengen naar empowerment, veerkracht en eigen regie heb jij een flinke dosis empathie, geloofwaardigheid en motiverend vermogen nodig en ben je een stevig rolmodel. Empowerment vraagt ook van jou dat je de cliënt toestaat om een eigen keuze te maken en dat jij die accepteert, zelfs wanneer deze naar jouw mening een totaal foute is.

Een dikke huid en niet te lief

Je doet wat het beste is voor je cliënt en dat is niet altijd hetzelfde als zo lief en aardig mogelijk zijn. Je kunt tegen een stootje en je durft assertief te zijn. Cliënten zijn soms onhandig, onaardig of ‘spelen op de mens’ als ze zich in het nauw voelen zitten. Je vat de gebrekkige communicatie en misplaatste overdrachtsgevoelens van je cliënt niet persoonlijk op. Je blijft het gedrag en de communicatie van je cliënten zien als het best mogelijke product uit hun gedragsarsenaal. En je neemt je cliënten in alles wat zij zeggen serieus.

In welk gesprek je ook zit, met de kennis, kunde, vaardigheden en vele praktijkvoorbeelden uit deze methode leg je voor jezelf een stevige basis om in alle gespreksvormen een capabele en effectieve gesprekspartner te zijn.

Hoe gebruik je deze methode?

Neuroplasticiteit is het idee dat onze hersenen niet statisch zijn, maar zich constant aan het aanpassen zijn (Doidge, 2007). Ofwel, *de aard* van onze hersenen is plastisch – zichzelf steeds aanpassend. Als de hersenen eenmaal ‘vastgesteld’ zouden zijn, dan zaten hulpverleners zonder werk, want niets zou dan veranderbaar zijn.

De basisprincipes van neuroplasticiteit zijn:

- *‘Use it or you lose it’*: gebruik het of je raakt het kwijt. Verbindingen tussen hersencellen die niet worden gebruikt, zullen langzamerhand oplossen. Zulke hersenpaden worden minder vaak gebruikt en nemen af qua complexiteit. Als jij ooit ergens heel goed in bent geweest (een sport bijvoorbeeld) en je beoefent deze een langere tijd niet meer, dan vermindert steeds het niveau waarop je presteert. Het eerste wat je kwijtraakt is de finesse – en dat komt nu precies door het verlies aan complexiteit in de hersenpaden die daarbij horen. Sowieso kost het minstens 21 dagen voordat een nieuw hersenpad zich überhaupt kan vormen.
- *‘What wires together, fires together’*: de verbindingen die bij herhaling tegelijkertijd geactiveerd worden, zorgen ervoor dat als één verbinding wordt geactiveerd, de andere ook worden geactiveerd. Dit is het principe waaruit complexiteit juist wordt opgebouwd. Een topsporter blijft oefenen en schaaft steeds bij op microniveau. De finesse (en dus de topprestatie) komt tot stand doordat er steeds meer hersenpaden tegelijkertijd worden aangesproken. Hoe meer ingangen naar een begrip of vaardigheid, hoe gemakkelijker dat of deze wordt opgehaald en gereproduceerd. Anders gezegd: hoe meer associaties met een begrip, hoe beter. Dat geldt niet alleen voor topsporters: denk bijvoorbeeld aan een bepaalde geur die je associeert met een bepaalde gebeurtenis. Elke keer dat je die geur dan ruikt, komt de herinnering aan die gebeurtenis bijna als vanzelf naar boven. Een snelle vertaling van dit principe in een bruikbare techniek is om op verschillende plaatsen te lezen – daardoor associëren je hersenen de kennis en kunde niet met een specifieke plaats en gaan ze het meer als algemene kennis en kunde zien!

Wat heeft dit van doen met hoe je deze methode moet gebruiken? Het komt erop neer dat het je eigen maken van de stof makkelijker wordt a) naarmate je het meerdere keren herhaalt, b) wanneer je het op verschillende plaatsen leest en beoefent, en c) wanneer je meerdere vormen van aandacht tegelijkertijd inzet tijdens dat leerproces. Vandaar het volgende voorstel:

1. Lees een module.
2. Bedenk een voorbeeld voor elk belangrijk begrip.
3. Maak een eigen samenvatting.
4. Doe de voorbeeldopgaven.
5. Maak een mindmap, kijk bijvoorbeeld: *Maximise the power of your brain*.

Maximise the power of your brain

Of op mindmapping.com voor uitleg over mindmapping.

6. Leg alles weg en ga de module hardop uitleggen aan een ander. Het doet er niet toe of die ander het begrijpt, je mag het ook aan de hond, de kat, je partner, de muur of de spiegel uitleggen. Als het maar hardop is.
7. Ga nu zo mogelijk de technieken oefenen, hetzij in rollenspellen, hetzij in alledaagse gesprekken.

Bij stap 2 hoort ook een belangrijk principe: wij leren door emotie. Niets gaat van het werkgeheugen naar het langetermijngeheugen zonder dat de hippocampus eerst in actie schiet. En de hippocampus is onderdeel van het zogenoemde limbische systeem. En het limbische systeem is dat deel van je hersenen dat te maken heeft met emotie – hoe die ontstaat en lijfelijk ervaren wordt. Korte conclusie: wij leren pas iets als er emotie bij betrokken is. In het algemeen herken je dit: het is gemakkelijker om iets te leren dat je interesseert, bijvoorbeeld. Voor voorbeelden is daarom het advies om er emotie bij te betrekken, bijvoorbeeld door voorbeelden te koppelen aan je persoonlijke leven (want daar zit emotie achter) of om voorbeelden te bedenken waar je het principe uitvergroot in een belachelijk voorbeeld.

Stap 6 en 7 zijn de belangrijkste stappen, omdat daarmee de meeste verschillende hersenpaden tegelijkertijd worden geactiveerd:

- Je haalt een abstract begrip op uit je geheugen.
- Dit zet je om naar concrete begrippen.
- Bij een rollenspel vertaal je het begrip naar een strategie.
- Vervolgens maak je een talige formulering van dat begrip of die strategie.
- Deze formulering breng je motorisch voort via spraak.

Een neveneffect van de zesde stap is dat het moeten uitleggen aan een ander ordenend werkt. Je gaat zelf de verschillende aspecten van die module met elkaar in verband brengen. Ook merk je door dat samenvattend proces vanzelf waar de hiaten in je kennis zitten.

De zeven stappen samen zorgen voor een goede toepassing van de twee principes uit de neuroplasticiteit.

En dan als laatste, het belang van oefenen: *ik wil niet dat je mijn methode leest*. Ik wil dat je het leest en daarna in de praktijk brengt! Alles wat je leest blijft een trucje totdat je het je eigen hebt gemaakt en dat eigen maken doe je door te oefenen. Probeer deze strategie eens:

1. Kies per week een leerpunt. Een!
2. Wat is iets dat je elke dag doet? Misschien zelfs meerdere malen. Voor mij is dat een kop koffie halen.
3. Koppel aan dat moment je bewust worden van dat leerpunt. Spreek vooral tegen jezelf uit wat jij vandaag (in verband met je leerpunt) gaat doen.
4. Neem 5 minuten aan het einde van de dag om even te reflecteren over hoe het nu gaat voor wat jouw leerpunt betreft.

0.2 Literatuur

Doidge, N. (2007). *The Brain That Changes Itself: Stories of Personal Triumph from the Frontiers of Brain Science*. Penguin Group.