



Gratis Checklist

5 Stappen voor het aangaan van Lastige Gesprekken

Blijf trouw aan jezelf en open voor anderen

Waarom deze Checklist?

Sommige gesprekken blijven hangen.

Je hoofd maalt, de spanning groeit en je voelt dat er iets niet klopt.

Maar hoe begin je het gesprek?

Hoe geef je woorden aan wat er speelt zonder strijd of verwijten?

Deze checklist helpt je om:

- ✓ De spanning te herkennen voordat het escaleert.
- ✓ Te ontdekken wat er écht onder ligt.
- ✓ Je woorden te vinden zonder de ander af te schrikken.
- ✓ De eerste stap te zetten richting een helder en open gesprek.

Pak pen en papier, en schrijf mee.

Elke stap heeft een korte opdracht die je direct helpt om het gesprek met meer vertrouwen aan te gaan.

Stap 1

Herken de spanning

Waarom deze stap?

Conflict begint niet altijd met helderheid of een exact moment, maar met een gevoel. Je voelt spanning in je lijf, merkt dat je anders reageert of piekert achteraf. Hoe eerder je dit signaleert, hoe meer grip je hebt op hoe je ermee omgaat.

Oefening:

- Denk aan een recent gesprek waarin je spanning voelde.
- Waar in je lichaam voelde je dat? (Schouders, buik, ademhaling, hartslag?)
- Schrijf 2-3 signalen op die voor jou aangeven dat er spanning is

Wil je woorden vinden bij wat je voelt ?

Download de gratis gevoelens lijst [HIER](#)

Reflectievraag:

Hoe reageer je meestal als je spanning voelt?
(Slik je het in? Word je stiller? Ga je juist in de aanval?)

Vanuit Geweldloze Communicatie (NVC):

In NVC is lichaamsbewustzijn een belangrijke eerste stap. Je lichaam geeft signalen voordat je hoofd begrijpt wat er aan de hand is. Ik noem dat altijd het dashboard lampje. Dat lampje laat zien dat er een behoefte is in jou die aandacht wil. Door bewust stil te staan bij deze signalen, geef je jezelf de ruimte om te reageren vanuit keuze in plaats van vanuit automatische patronen.

“Between stimulus and response
there is a space.
In that space
is our power to choose our response.
In our response
lies our growth and our freedom.”

Citaat van Victor E. Frankl



Stap 2

Ontdek wat er onder ligt

Waarom deze stap?

Spanning en onprettige gevoelens, hebben altijd een oorzaak. Misschien voel je je niet gehoord, ervaar je afstand of heb je onduidelijkheid, en weet je niet hoe je iets moet zeggen. Als je weet wat er écht speelt, wordt het makkelijker om woorden te vinden.

Oefening:

- Pak het gesprek dat je net hebt gekozen. Stel jezelf deze vragen:
- Wat gebeurde er precies wat me raakte?
- Wat voel ik als ik daar aan denk?
- Wat heb ik nodig?

Tip:

Vaak ligt er een behoefte onder zoals erkenning, duidelijkheid, respect, rust of verbinding.

Wil je de woorden vinden voor je behoeften?

Download de gratis behoeften lijst [HIER](#)

Vanuit Geweldloze Communicatie (NVC):

NVC onderscheidt waarneming, gevoelens, behoeften en verzoeken. Hier focus je op het stukje gevoel en behoefte:

- Waarneming: Wat gebeurt er? (Wat de camera kan zien en horen)
- Gevoel: Wat voel je in deze situatie? (Gefrustreerd, onzeker, verdrietig?)
- Behoefte: Welke onvervulde behoefte zit hieronder?
(Verbinding, duidelijkheid, respect?)

Door dit te onderzoeken, kun je de kern benoemen zonder verwijten te maken.

Stap 3

Vind jouw intentie

Waarom deze stap?

Wat wil je bereiken met dit gesprek? Wil je begrip krijgen? Duidelijkheid scheppen? Een grens aangeven? Door je intentie vooraf helder te hebben, voorkom je dat het gesprek alle kanten op gaat.

Oefening:

- Formuleer jouw intentie in één zin: "In dit gesprek wil ik..."
- Wil je een open gesprek of gewoon je punt maken?
- Wil je de relatie versterken of vooral je grens aangeven?

Voorbeeld:

In dit gesprek wil ik duidelijk maken dat ik meer openheid nodig heb zonder verwijten te maken.

Vanuit Geweldloze Communicatie (NVC):

NVC moedigt je aan om een gesprek niet te beginnen vanuit een strategie, maar vanuit een verbinding met je behoefte.

- Wil je winnen (conflict) of wil je begrepen worden (verbinding)?

Winnen gaat over jouw favoriete strategie. Begrepen worden is een behoefte die aandacht wil.

- Wil je de ander overtuigen (conflict) of wil je een open dialoog (verbinding)?

Overtuigen gaat over een ideale strategie. Openheid gaat over een behoefte die in jou leeft.

Als je intentie helder is, wordt het makkelijker om een gesprek zonder strijd aan te gaan.

Stap 4

Vind jouw woorden

Waarom deze stap?

Hoe je iets zegt, bepaalt hoe de ander reageert. Een oordeel roept weerstand op, een duidelijke boodschap opent de deur voor een echt gesprek.

Oefening:

Schrijf je boodschap op zonder verwijten of vaagheid. Gebruik deze structuur:

- 1) Wat is de concrete situatie? (Geen vage generalisaties. Wat ziet en hoort de camera?)
- 2) Wat doet dat met jou? (Echt gevoel, geen interpretatie. Check de gevoelens lijst)
- 3) Wat zou je willen? (Geen eis, maar een duidelijke behoefte. Check de behoeften lijst)

Voorbeeld:

X "Jij luistert nooit naar mij." (Geen observatie, maar een oordeel.)

X "Je komt de hele tijd met oplossingen." (Geen waarneming, maar een interpretatie.)

V "In onze laatste drie gesprekken over mijn werk heb je na mijn eerste zin direct een oplossing voorgesteld." (Concrete waarneming.)

V "Ik voel me gefrustreerd en een beetje moedeloos, omdat ik eigenlijk eerst ruimte nodig heb om mijn gedachten te ordenen." (Gevoel + behoefte.)

V "Zou je eerst kunnen checken of ik een oplossing wil, of gewoon even wil delen?" (Duidelijk verzoek.)

Vanuit Geweldloze Communicatie (NVC):

Hier pas je de vier NVC-stappen toe:

1. Waarneming: Wat gebeurt er feitelijk? (Geen woorden als 'altijd', 'nooit' of 'vaak', maar een concrete situatie.)
2. Gevoel: Wat voel je daadwerkelijk? (Gefrustreerd, moedeloos, onzeker, opgelaten?)
3. Behoeft: Wat heb je nodig? (Bijvoorbeeld gehoord worden, ruimte, helderheid, verbinding.)
4. Verzoek: Wat zou je graag willen? (Een concrete, haalbare vraag aan de ander.)– Wil je winnen (conflict) of wil je begrepen worden (verbinding)?
Winnen gaat over jouw favoriete strategie. Begrepen worden is een behoefte die aandacht wil.

Waarom dit werkt:

Een heldere waarneming + een echt gevoel maakt het gesprek opener.
De ander hoeft zich niet te verdedigen en kan makkelijker met je meebewegen.

"If you think you've heard this story
before,
you haven't been listening."

Citaat van een Indiaanse oudere, naam onbekend



Stap 5

Zet de eerste stap

Waarom deze stap?

Oefening baart kunst. Je hoeft niet meteen alles perfect te zeggen, als je maar begint. Een klein gesprek kan een grote verandering brengen.

Oefening:

Plan één gesprek waarin je dit gaat toepassen. Kies een klein en veilig moment om te oefenen. Schrijf op met wie je dit gesprek aangaat en wat jouw eerste zin wordt.
(waarneming, gevoelens, behoeften, verzoek)

Extra:

Spreek het hardop uit tegen jezelf of oefen met iemand die je vertrouwt.

Vanuit Geweldloze Communicatie (NVC):

Bij NVC gaat het niet alleen om praten, maar ook om luisteren.
Kun je ook nieuwsgierig blijven naar wat er met de ander aan de hand is?
Wat zou hij/zij kunnen voelen? Wat zou hij/zij nodig kunnen hebben?
Je wilt open blijven staan om naar de ander te luisteren.
Wanneer je merkt dat je de ander niet kunt horen, heb je de keuze om uit een gesprek te stappen en zelf verbinding te maken (Wat voel ik? Wat heb ik nodig?).

Dit is nog maar het begin!



Extra

Wat als iemand 'nee' zegt?

Niet iedereen is meteen (of überhaupt) bereid om een gesprek aan te gaan. Dat kan frustrerend of teleurstellend zijn, vooral als je zelf de stap hebt gezet om open en kwetsbaar te communiceren. Wat kun je doen als iemand 'nee' zegt?

1. Erken je eigen gevoel en behoefte

"Ik merk dat ik teleurgesteld ben, omdat ik graag helderheid zou willen over dit onderwerp."

"Ik voel me onzeker, omdat ik verbinding belangrijk vind."

Dit helpt je om bij jezelf te blijven, in plaats van direct te reageren op de ander.

2. Respecteer de grens, maar blijf in verbinding

Plan één gesprek waarin je dit gaat toepassen. Kies een klein en veilig moment om te oefenen. Schrijf op met wie je dit gesprek aangaat en wat jouw eerste zin wordt.

(waarneming, gevoelens, behoeften, verzoek)

3. Doe een nieuw verzoek

"Zou je bereid zijn om me te laten weten wanneer je er wél ruimte voor hebt?"

"Is er een andere manier waarop we hierover in gesprek kunnen gaan?"

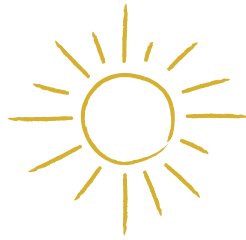
Dit laat ruimte voor een toekomstige opening, zonder druk uit te oefenen.

4. Onderzoek hoe je met je eigen behoefte omgaat

Als de ander niet mee wil in het gesprek, blijft jouw behoefte overeind.

Vraag jezelf af: "Kan ik op een andere manier aan mijn behoefte voldoen?"

Misschien door erover te schrijven, steun te vragen bij iemand anders of door helder te krijgen hoe belangrijk dit gesprek voor jou is.



Wat als je hier dieper op in wilt gaan?

Je hebt nu de eerste stappen gezet met deze checklist. Maar misschien merk je ook:

"Hoe weet ik of ik het goed verwoord?"

"Wat als iemand anders heftig reageert?"

"Hoe zorg ik dat een gesprek niet escaleert?"

Start nu met oefenen

→ Gespreksklaar

Een 10-weekse online training die je helpt om elk gesprek voor te bereiden dat ertoe doet. Of het nu gaat over grenzen, waardering, feedback, liefde of verlies.

Je volgt het op je eigen tempo.
Met video's, oefeningen, reflectievragen en worksheets die je stap voor stap meenemen van chaos in je hoofd naar helderheid in je woorden.

Geen trucjes. Geen toneel.
Maar echte voorbereiding, vanuit jou.

[start hier jouw training]

Doe het niet alleen

→ 1-op-1 Deep Dive Sessie (60 min)

Je hebt een lastig gesprek te voeren of een situatie waar je over blijft piekeren.
En je verlangt naar iemand die met je meedenkt,
naar je luistert en je ondersteunt om helderheid te krijgen,
en eindelijk het gesprek aan te gaan.

Deze sessie is voor jou!

[book jouw sessie hier]

Heb je andere vragen of verzoeken? Stuur me een email!

tamara@vrijcommuniceren.nl