

Feed forward en BNE

Doel van de opdracht

- *Door feed forward te geven blijf je positiever en ben je oplossingsgericht.*
- *Door 2 beelden naast elkaar te plaatsen en te spreken vanuit verlangen in plaats van verwijt kom je nader tot elkaar.*

Feed forward

Feed forward is bijna hetzelfde als feedback. Echter evalueer je met feed back het verleden en heb je het met feed forward over de toekomst. Daarnaast is Feedforward veel positiever doordat je niet perse wilt bewijzen wat iemand verkeerd heeft gedaan. Je bent oplossingsgericht. Hierdoor staat de ontvanger veel opener voor de feedforward. Het voelt niet als een aanval maar als goede bedoeling om tot verbetering te komen.

De stappen

Maar hoe doe je dat nou, feedforward geven?

Het houdt vooral in dat je aangeeft welk gewenst gedrag je van de ander verwacht, gericht op een taak of situatie in de (nabije) toekomst. Dus niet praten over wat er in het verleden fout is gegaan, maar juist kijken hoe je het in de toekomst zou willen zien.

1. Benoem hetgeen je wel goed vond gaan.
2. Benoem wat beter zou kunnen en wat het met jou doet.
3. Benoem op welke manier je het prettiger zou vinden.
4. Check of de feedforward is begrepen.

Naast feedforward, kijken naar de overeenkomsten en verschillen, is complimenteren van groot belang.

BNE proces

Soms kun je ook BNE proces hanteren. Dit proces gaat ervan uit dat er twee waarheden / beelden naast elkaar kunnen bestaan. Vooral als je ervan uit gaat dat jouw waarheid grotendeels is gevormd door selectieve perceptie, zal de andere dezelfde waarheid wellicht totaal andersom hebben ervaren omdat hij/zij door selectieve perceptie een totaal ander filter heeft gebruikt.

Het besef dat BNE bestaat voorkomt wellicht de vecht-of-vlucht acties. Je altijd maar aangevallen voelen. Daardoor willen wegvlugten of in de aanval gaan.

BNE-stappenplan

Stap 1 Beeld van de ander centraal stellen (doorvragen en actief luisteren)

Probeer voordat je je eigen mening geeft, eerst de ander volkomen te begrijpen. Als er geen tijdsdruk



Release & Connect
Instituut voor relatietherapie &
persoonlijke ontwikkeling

is, hoef je niet bang te zijn dat de ander te veel zendtijd krijgt. Jouw beurt komt nog wel. Vraag juist door totdat je de ander begrijpt. Je laat de ander eigenlijk zijn kaarten op tafel leggen. Wat is zijn mening? Wat zijn de belangen? Wat betekent het voor hem? Vraag door totdat je het beeld van de



Release & Connect

**Instituut voor relatietherapie &
persoonlijke ontwikkeling**

ander helemaal begrijpt. Je kent het beeld van de ander en je kent het beeld van jezelf, terwijl de ander het prettig vond om zich volledig uit te kunnen spreken.

Stap 2 Ontvangstbewijs (uitspreken dat je het begrijpt)

Als je het beeld van de ander begrepen hebt, deel dit de ander dan ook mee. Je geeft een ontvangstbewijs: beeld is duidelijk, dankjewel. Het geeft rust in de communicatie.

De ander hoeft niet opnieuw met argumenten te komen, hij hoeft niet meer te overtuigen. Een ontvangstbewijs kan over de inhoud gaan en over de emotie waarmee de boodschap gebracht wordt. Dus aan de ene kant kun je het beeld van de ander kort samenvatten (Dus je bedoelt...) of waarderen (Ik ben blij dat je dat zegt). En aan de andere kant kun je je gevoel bespreekbaar maken (Ik heb het idee dat je teleurgesteld bent).

Het doel van een ontvangstbewijs is dat je het beeld van de ander overeind laat staan. Iets wat je helaas vaak terug hoort is 'ja maar...' Schrap die reactie uit je systeem. Een ja-maar-reactie is eigenlijk een onvoorbereide inleiding op een tegenwerping. Het betekent gewoon 'nee'. Bij 'ja-maar' zal de ander direct met een eigen ja-maar-reactie terugkomen. Dat werkt contraproductief. Probeer in de ontvangsfase het beeld van de persoon overeind te houden. Je hoeft het er niet mee eens te zijn, maar val het beeld niet aan.

Stap 3 Antwoord (dit is mijn mening) Soms kun je stap 3 en 4 overslaan en direct doorgaan naar stap 5. Als jij echter een totaal ander beeld hebt, is het wel verstandig om jouw beeld naast het beeld van de ander te zetten (dus niet in plaats van). Leid het desnoods in: 'ik heb je beeld begrepen, vind je het goed als ik mijn mening er eens naast zet?' Een retorisch vraag die natuurlijk met 'ja' beantwoord wordt.

Stap 4. Vragen om een ontvangstbewijs Vraag of de ander, alvorens de discussie te starten, of hij je beeld volkomen begrepen heeft, zonder dat je verwacht dat hij het ermee eens is.

Jij hebt je best gedaan de ander te begrijpen, nu mag je verwachten dat de ander zijn best doet om jou te begrijpen. De stappen 1 tot en met 4 kunnen meerdere malen herhaald worden, totdat beide beelden helemaal helder zijn voor beide partijen.

Stap 5. Zoeken naar de beste oplossing Twee beelden liggen nu op tafel. Nu is het zaak om vanuit deze twee beelden de beste oplossing te vinden door verder te vragen, alternatieven te onderzoeken etc.

Toekomstgerichte vragen die daarbij helpen zijn: Hoe kunnen we...? Hoe kan ik...? Hoe sta je er tegenover om...? Hoe gaan we hier verder mee? Daarbij moet steeds opgelet worden dat je elkaar



Release & Connect
Instituut voor relatietherapie &
persoonlijke ontwikkeling

probeert te begrijpen.

Stap 6. Concrete afspraak maken.

Het slot is een concrete oplossing en een actie die uitgevoerd kan worden.



Release & Connect

**Instituut voor relatietherapie &
persoonlijke ontwikkeling**