Guiver Freeman Ltd
Business Mastercoach®
voor úw succes!

Artikel door
Margriet Guiver-Freeman
de Business Mastercoach®
© 2011 Guiver Freeman Ltd
Dijkhof 73 - 6715DW EDE
www.guiver-freeman.com
www.sterkondernemenclub.nl

Complimenten!
Positief taalgebruik voor een plezieriger wereld

© 2011, Margriet Guiver-Freeman. Alle rechten voorbehouden

Martin Seligman en Mihaly Csikszentmihalyi (probeer het maar niet uit te spreken…) - en vele psychologen met en na hen – doen al jaren onderzoek naar de psychologie van allerlei positieve verschijnselen. Vanwege de tegenstelling tot de 'traditionele' psychologie die vooral naar problemen kijkt, wordt hun werk ook wel de 'positieve psychologie' genoemd.
Uit deze onderzoeken wordt steeds meer bekend over de omstandigheden waarin mensen zich beter voelen en beter kunnen functioneren.
1 maart is Nationale Complimentendag – een mooie gelegenheid om het eens te hebben over een aspect van de positieve psychologie, namelijk positief taalgebruik.

Positieve taal

Met positieve taal bedoelen we het gebruik van woorden en zinnen om de luisteraar of de lezer een positief beeld te geven van zijn situatie, ook of juist als die situatie in eerste instantie als moeilijk of negatief zou kunnen worden ervaren. Met andere woorden: de manier waarop je je uit heeft invloed op de wijze waarop je boodschap wordt ontvangen, positief of negatief.
Een negatieve ontvangst veroorzaakt afwijzing, dwarsliggen, meningsverschillen of zelfs ruzie. Een positieve ontvangst zorgt voor het ontstaan of de voortzetting van een plezierige en constructieve relatie die is gericht op samenwerking.

Ga maar na: als je vroeger op school, of tegenwoordig in een winkel, op je kop kreeg, of alleen maar te horen krijgt dat iets niet kan, of niet leverbaar is, dan word je vanzelf chagrijnig, als je dat nog niet was. Maar als je positief te woord gestaan wordt, als de leraar je vertelt wat er wel goed ging, of de verkoper wat er wél mogelijk is, dan voel je je een stuk plezieriger.
Ook in de opvoeding van kinderen gaat het zo: complimenten motiveren altijd beter dan boos worden of straf.

Een van de redenen waarom wij gebruik maken van de Insightsmethodiek is exact dat: het positieve taalgebruik. Mensen zijn zoals ze zijn en daar zit geen goed of fout aan vast. Maar je gedrag, of de manier waarop je praat, de woorden die je gebruikt, kunnen wel ongewenste effecten hebben. Met de zelfkennis die je opdoet aan de hand van het profiel, en met de kennis die we je meegeven over hoe anders andere mensen kunnen reageren, kan je leren om je taalgebruik positiever te maken. Daardoor wordt je manier van communiceren een stuk effectiever en blijft de sfeer plezierig.

Calvinisme

Hoe is jouw taalgebruik? Hoe verwoord jij wat je voelt, denkt, wilt zeggen tegen jezelf of tegen anderen?
Het calvinisme waarin veel mensen in Nederland opgevoed zijn, is behoorlijk negatief! Denk maar aan gezegdes als: Doe maar gewoon, da's gek genoeg; steek je hoofd niet boven het maaiveld uit; wie voor een dubbeltje geboren is wordt nooit een kwartje. Of aan hoe we reageren als 'Nederland' een belangrijke sportwedstrijd moet spelen: Dat winnen we nooit! Die keeper bakt er weer niks van!
Hoe reageer jij zelf als je voor een lastige klus staat? Proef het verschil eens tussen: Dit is zo moeilijk, het gaat vast verkeerd… en Dit varkentje gaan we eens even wassen!
Positief taalgebruik versterkt de motivatie en het enthousiasme en daarmee het zelfvertrouwen.

Iedereen hoort liever positieve woorden dan negatieve. Weinig mensen zijn er zich van bewust hoe negatief hun woordkeuze is. Probeer de komende weken eens om jouw woordgebruik positiever te maken. Denk na over de woorden die je gebruikt en kies bewust voor positieve taal. De volgende alinea's helpen daarbij.

Gebruik in je uitspraken (en in wat je schrijft!) zo min mogelijk negatieve termen als 'niet', 'nalaten', 'schuld', 'niet begrijpen'. Druk de ander niet in de verdediging en vermijd dan ook uitspraken die kunnen worden opgevat als beschuldigingen van liegen, domheid, slordigheid en dergelijke.
Ga uit van de positieve kanten van de zaak, laat zien met welke acties de ander kan bereiken wat hij wil bereiken, zeg wat jij wél kunt doen om de ander te helpen. Stel je behulpzaam en enthousiasmerend op. En als je niet kunt doen wat de ander graag wil, leg dan de reden daarvan uit en toon medeleven.

Oefening baart kunst

Het zal wennen zijn. We gebruiken zo gemakkelijk woorden die we beter kunnen vervangen… Zo stond in de vorige zin eerst 'leg dan uit waarom niet' – en dat is een negatieve uiting. Die heb ik dus veranderd!
Maar oefening baart kunst en er is een heel leuk neveneffect van positief taalgebruik: het is besmettelijk!

Wil jij ook, onder meer door positief taalgebruik, beter leren communiceren?
Maak een afspraak met Margriet Guiver-Freeman, de Business Mastercoach®, op 0611 380 349 of maak meteen een (vrijblijvende) afspraak via de contactpagina op de website www.guiver-freeman.com.