



amplify
yourself

5 Gesprekken die iedereen

Herkent

En wat je anders kunt doen als het spannend wordt



TOOLBOX
VAARDIGHEDEN

TBV

Amplify Yourself

ampyourself.nl

Herken je dit?

Je zit in een gesprek. Het begon rustig, maar ergens kantelt het. De ander wordt defensief, jij voelt irritatie opkomen, en voor je het weet zit je in een discussie die nergens naartoe gaat. Achteraf denk je: had ik dit anders kunnen aanpakken?

Het antwoord is: ja. Bijna altijd.

Niet door betere argumenten, niet door harder te praten, en niet door het maar te slikken. Maar door bewust te kiezen hoe je reageert. Wij noemen dat Actie-Intelligentie.

"De meeste gesprekken lopen niet vast op wat er gezegd wordt, maar op hoe er gereageerd wordt."

Wat je in deze gids vindt

Vijf herkenbare gesprekssituaties uit het dagelijks werk. Bij elke situatie lees je:

- Wat de meeste mensen doen (en waarom dat niet werkt)
- Wat je concreet anders kunt doen
- Welk principe erachter zit

Geen droge theorie. Geen jargon. Gewoon praktische inzichten die je vandaag nog kunt toepassen.

Wil je na het lezen verder? Aan het eind vind je hoe je deze vaardigheden in de praktijk kunt oefenen met begeleiding van onze trainers.

01 Je ergert je al weken maar zegt niks

Frustratie die zich opstapelt tot het eruit floept

De situatie

Een collega valt je regelmatig in de rede tijdens vergaderingen. De eerste keer liet je het gaan. De tweede keer ook. Maar nu is het een patroon en je voelt de irritatie groeien. Je hebt er niks van gezegd, want je wilt geen gedoe. Tot het er op een ochtend uitkomt: "Kun je me nou eens laten uitpraten?!" De sfeer bevriest.

Wat de meeste mensen doen

Ophopen en uiteindelijk uitbarsten met een jij-boodschap: "Jij luistert nooit" of "Jij laat me nooit uitpraten." De ander voelt zich aangevallen, gaat in de verdediging, en het gesprek escaleert. Of je zegt helemaal niks en de frustratie vreet langzaam aan de relatie. Beide zijn reflexen, geen bewuste keuzes.

Wat je anders kunt doen

Spreek het tijdig aan met de 3 G's: Gedrag, Gevoel, Gevolg. Niet als het rood aanvoelt, maar als je rustig en helder bent. "Tijdens het vorige gesprek viel je me meerdere malen in de rede [Gedrag]. Dat frustreert me [Gevoel], want hierdoor kon ik mijn boodschap niet helder overbrengen en haakten anderen af [Gevolg]." De ander hoort geen verwijt, maar ziet het concrete effect op jou. Dat opent het gesprek.

Benoem gedrag, niet de persoon. Beschrijf wat je ziet, wat je voelt, en wat het effect is.

Toolboxvaardigheid: Aanspreken

02 Het gesprek dat niet op gang komt

Als de ander zich afsluit en je er niet doorheen komt

De situatie

Je zit tegenover een teamlid voor een voortgangsgesprek. Maar de ander geeft korte antwoorden, vermijdt oogcontact en zit met de armen over elkaar. Je stelt open vragen, maar krijgt alleen "gaat wel" en "nee hoor, niks aan de hand." Je voelt dat er iets speelt, maar je komt er niet bij.

Wat de meeste mensen doen

Doorvragen met steeds meer vragen: "Weet je het zeker? Wat is er dan?" Dat voelt als een verhoor en de ander sluit zich verder af. Of juist opgeven: "Oke, als je zegt dat het goed gaat..." en doorgaan met de agenda. In beide gevallen mis je wat er werkelijk speelt. Het echte gesprek vindt niet plaats.

Wat je anders kunt doen

Stop met zenden en begin met verbinden. Leg je telefoon weg, leun iets naar voren, en creëer rust. Zeg iets oprechts: "Ik merk dat het lastig is om hierover te praten. Dat hoeft ook niet nu. Ik wil alleen dat je weet dat ik er ben als je er klaar voor bent." Door eerst veiligheid te creëren, geef je de ander toestemming om zich te openen. Verbinding gaat niet over de juiste woorden, maar over hoe aanwezig je bent.

Verbinding gaat voor inhoud. Zonder veiligheid geen openheid, zonder openheid geen echt gesprek.

Toolboxvaardigheid: Verbinden

03 Het gesprek dat escaleert

Als de ander dichtslaat of in de aanval gaat

De situatie

Je probeert iets bespreekbaar te maken, maar de ander reageert meteen defensief: "Dat is niet waar!" of "Jij doet het zelf ook!" Het gesprek wordt een pingpong van verwijten. Hoe harder je je punt probeert te maken, hoe verder de ander zich terugtrekt.

Wat de meeste mensen doen

Doordrukken. Nog een argument erbij. Luider herhalen wat je al zei. Of juist opgeven: "Laat maar, heeft toch geen zin." Beide reacties zijn een reflex. Je brein registreert de weerstand als dreiging en schakelt over op vechten of vluchten. Maar geen van beide lost het op. Het gesprek loopt verder vast.

Wat je anders kunt doen

Schakel over naar Luisteren. Niet als toegeving, maar als strategie. De ander toont weerstand omdat er iets geraakt wordt. Door even te stoppen met zenden en actief te luisteren, geef je het brein van de ander ruimte om uit de verdediging te komen. Vat samen wat je hoort: "Ik hoor dat je het gevoel hebt dat dit onterecht is. Klopt dat?" Pas als de ander zich gehoord voelt, kun je terug naar je eigen punt.

Weerstand is een signaal, geen muur. Schakel tijdelijk over naar Luisteren en keer dan terug.

Toolboxvaardigheid: Luisteren + Schakelen

04 Nee zeggen zonder de relatie te schaden

Grenzen stellen die respectvol zijn

De situatie

Je leidinggevende vraagt of je dit weekend kunt overwerken. Je hebt al plannen, maar je voelt de druk om ja te zeggen. De vorige keer zei je ja en liep je op je tandvlees. Nu wil je nee zeggen, maar je bent bang dat het als onwelwillend overkomt.

Wat de meeste mensen doen

Optie 1: toch ja zeggen en er later spijt van hebben. Optie 2: vaag antwoorden: "Ik zal kijken wat ik kan doen." Optie 3: bot weigeren: "Nee, dat gaat niet." Elke optie heeft een prijs: ja zeggen kost energie, vaag zijn schept verwarring, en een kaal nee zonder reden voelt afwijzend.

Wat je anders kunt doen

Geef een antwoordgevende ik-boodschap: je antwoord plus je reden, zonder je te verontschuldigen of de ander aan te vallen. "Nee, als ik dit weekend doorwerk, kan ik maandag niet scherp zijn voor de presentatie die ik voorbereid." Je geeft een eerlijk antwoord en laat zien waarom. De ander hoort geen afwijzing maar een afweging. Dat behoudt de relatie en je eigen grens.

Een antwoordgevende ik-boodschap is een ja of nee met jouw reden. Niet verdedigen, niet verontschuldigen.

Toolboxvaardigheid: Spreken

05 Twee behoeften die botsen

Als jullie allebei gelijk hebben

De situatie

Je deelt een werkruimte met een collega. Jij hebt stilte nodig om je te concentreren. Je collega belt regelmatig luid aan de telefoon. Jullie hebben allebei een valide behoefte, maar ze staan haaks op elkaar. De spanning loopt op.

Wat de meeste mensen doen

Standpunten verdedigen: "Ik was hier eerst" of "Bellen kan ook ergens anders." Of passief-agressief reageren: zuchtend je koptelefoon opzetten. Of het vermijden: iedere dag stiller worden en steeds meer irritatie voelen. Al deze reacties gaan over wie er gelijk heeft, niet over wat jullie allebei nodig hebben.

Wat je anders kunt doen

Benoem wat jij nodig hebt en vraag wat de ander nodig heeft. "Ik merk dat ik moeite heb om me te concentreren als er gebeld wordt. Ik snap dat jij die gesprekken moet voeren. Kunnen we samen kijken naar een oplossing die voor ons allebei werkt?" Door achter de standpunten te kijken naar de behoeften, verschuift het gesprek van conflict naar samenwerking.

Zoek de behoefte achter het standpunt. Niet wie er gelijk heeft, maar wat jullie allebei nodig hebben.

Toolboxvaardigheid: Bemiddelen



Herken je deze situaties?

Dat is niet gek. Bijna iedereen loopt er tegenaan. Het verschil zit niet in talent of ervaring, maar in bewust kiezen hoe je reageert. Dat noemen wij Actie-Intelligentie.

In deze gids heb je vijf situaties gezien met een andere aanpak. Maar lezen is niet hetzelfde als doen. Deze vaardigheden leer je pas echt door te oefenen, met feedback, met begeleiding, in situaties die er toe doen.

Training: Communiceren met Impact

3 dagen intensief oefenen met echte situaties

Leer alle 5 Toolboxvaardigheden in de praktijk toepassen

Persoonlijke feedback van 2 ervaren trainers

Kleine groep: maximaal 12 deelnemers

Eerstvolgende editie: juni 2026

Zelf ervaren hoe dit werkt?

Plan een vrijblijvend kennismakingsgesprek van 15 minuten. Geen verplichtingen, geen verkooppraatje. Gewoon een eerlijk gesprek over wat je nodig hebt en of de training bij je past.

WhatsApp

+31 6 14411059

Stuur een bericht

E-mail

info@ampyourself.nl

We reageren binnen 24 uur

ampyourself.nl/trainingen