



E-book Probleem oplossen

Praktijk META
Probleem-oplossen

Men zegt wel eens: “relatie is een werkwoord”. Daarmee wordt bedoeld dat je je actief dient te blijven inzetten om een goede relatie te behouden. *Een succesvolle relatie is gebaseerd op een uitwisseling van liefde en respect.* Positieve gevoelens in een relatie, als liefde en genegenheid, ontstaan en worden in stand gehouden als partners regelmatig positieve dingen uitwisselen. Daarmee worden positieve woorden bedoeld, maar ook positieve daden.

Elke partner heeft behoefte aan liefde, intimiteit, seksualiteit, kameraadschap, communicatie en goedkeuring. Elke partner dient zijn of haar deel bij te dragen aan het functioneren van de relatie op bv financieel gebied, huishouden, vrijetijdsbesteding en de opvoeding van de kinderen.

Om te bereiken dat voor beide partners duidelijk is wat van hem of haar verwacht wordt, en wat elk van beiden bereid is te geven of te investeren in de relatie, gaan we bepaalde afspraken opstellen voor de toekomst (zie stencil ‘**contracten**’). Een goed ontworpen contract waar je het beiden over eens bent, komt tegemoet aan de behoeften van beide partners. Om hiertoe te komen is het nodig dat je met elkaar gaat onderhandelen en dat je compromissen gaat sluiten.

Als je partner iets doet wat je waardeert, zul je merken dat het je ook weinig moeite kost om iets positiefs terug te doen. Wanneer deze wederkerigheid op een groot aantal gebieden in de relatie aanwezig is, komt de relatie tegemoet aan belangrijke behoeften van beiden. Het is belangrijk dat je je realiseert dat zeuren en bekritisieren nooit helpen om gedrag te veranderen.

Er zijn **drie interactiestijlen** om met conflicten om te gaan:

1. Eigen idee doordrukken
2. Vermijden en toegeven
3. Naar een compromis zoeken

Geen van de drie stijlen is effectief voor het oplossen van alle problemen: Wanneer het probleem heel wezenlijk is, moet er geknokt worden. Wanneer het probleem eigenlijk maar een kleinigheid is kan er wellicht beter gezwegen worden. Vaak is het echter zinvol om naar een compromis toe te werken.

Stap-voor-stap-methode om tot een oplossing te komen:

Stap 1 het definiëren en het bespreken van het probleem

Stap 2 het verzamelen van de oplossingsmogelijkheden (‘brainstormen’)

Stap 3 het bekijken van de voors en tegens van de aangedragen oplossingen

Stap 4 het kiezen van de beste oplossing

Stap 5 het maken van een specifiek plan voor het uitvoeren van de oplossing

Stap 6 het evalueren van het plan na een bepaalde periode

Je zult merken dat het vaak nodig zal zijn om stappen terug te zetten in deze stap-voor-stap-methode, vóór je een bevredigende oplossing voor het probleem bereikt. Wees niet ontmoedigd als er veel tijd in de probleemdificussie gaat zitten, voordat je zelfs maar aan probleem-oplossen

toekomst. Het is goed als dit zorgvuldig gebeurt. Bovendien kost het in het begin tijd om aan de stap-voor-stap-methode te wennen.

Een belangrijke fout die vaak gemaakt wordt bij probleem-oplossen is dat er te snel geprobeerd wordt om het probleem op te lossen zonder dat de twee partners overeenstemming hebben bereikt over wat precies het probleem is.

Wanneer een paar nog geen bevredigende discussie over het huidige probleem heeft gehad, is het nog niet klaar voor de probleemoplossende stap. Kenmerkend voor een bevredigende discussie is dat *beide* partners het gevoel hebben dat hun ideeën worden begrepen en geaccepteerd.

Het oplossen van problemen kan worden bemoeilijkt door '**verborgen agenda's**': onderwerpen die eigenlijk aan de orde zijn (maar verborgen blijven) terwijl het lijkt dat er andere onderwerpen worden besproken. Het zijn een soort 'filter' voor de spreker, voor de luisteraar of voor beiden. Vaak zijn we ons hier niet eens van bewust (zie stencil '**mythen**').

Je kunt verborgen agenda's herkennen aan het feit dat je:

- je eenzaam voelt als je met je partner over sommige dingen praat,
- je het gevoel hebt helemaal alleen te staan,
- je je gekleineerd, stom, niet competent, niet geraadpleegd, niet naar geluisterd voelt,
- het gevoel hebt dat je partner niet in je is geïnteresseerd of niet op je reageert.

Je kunt beiden een verborgen agenda hebben wanneer:

- er dingen zijn waarover je steeds maar blijft praten, terwijl je niet veel vooruitgang boekt; je blijft in kringetjes draaien zonder echt verder te komen; beiden voelen zich onbegrepen en gefrustreerd,
- je het gevoel hebt dat eenvoudige, bijna triviale zaken tot grote conflicten leiden;
- er zaken zijn die je niet durft te bepraten, dingen die beangstigend zijn, punten die jullie beiden vermijden,
- je het gevoel hebt dat het niet uitmaakt met wat voor soort afspraak je aankomt omdat het toch gedoemd is om te mislukken,
- je sterke gevoelens hebt over iets dat je verborgen hebt gehouden.

Het is belangrijk om dergelijke verborgen agenda's op te sporen en erover te praten! Anders staat dit een effectieve communicatie en daarmee effectief probleem-oplossen in de weg.

Hoe ga je met verborgen agenda's om:

1. Zet het gesprek stil,
2. Kijk naar je gevoelens en praat over hoe je je voelt,
3. Wees specifiek en praat in de ik-vorm met behulp van de XYZ-formule, d.w.z. "Als jij X doet in situatie Y, dan voel ik mij Z" (de Z kan de verborgen agenda zijn!),
4. Vat de woorden van je partner samen en laat merken dat je begrijpt hoe je partner zich voelt,
5. Stel vragen om het standpunt van je partner te begrijpen.

Soms kan het veel tijd kosten om de kern van de zaak boven water te krijgen. Oefen daarom geregeld hiermee in de komende periode.