

## De “LSD” techniek

In een gesprek maak je een eigen interpretatie van wat (je denkt dat) de ander zegt, denkt of bedoelt. Deze vorm van miscommunicatie probeer je zoveel mogelijk uit te sluiten door de LSD-techniek toe te passen. LSD is de afkorting voor Luisteren, Samenvatten en Doorvragen en is toepasbaar op ieder gesprek.

### Luisteren

Luisteren met heel je lijf

Laat door oogcontact en je houding zien dat je aandachtig bent, probeer rust uit te stralen en laat door bevestiging en mimiek zien dat je de spreker begrijpt.

Ogen open

Let op de manier waarop de ander zijn boodschap overbrengt. Let op wat de spreker zegt, de manier waarop en hoe.

Leg het vast

Richt je bij het maken van aantekeningen op de rode draad. Schrijf korte woorden op en kijk zo min mogelijk naar wat je opschrijft. Zo voorkom je dat je het oogcontact verliest.

### Samenvatten

“Dus als ik het goed begrijp...”

Herhaal in je eigen woorden wat de ander heeft gezegd en geef de ander de gelegenheid om iets toe te voegen of te verbeteren.

De kracht van stilte

Als de ander stopt met praten, ben je geneigd wat te zeggen om de stilte op te vullen.

Onderdruk die neiging. Wees tijdens stiltes alert op jouw lichaamstaal.

Toon empathie

Bekommer je om je gesprekspartner, niet om de tijd. Wees geduldig en behandel iedereen verschillend. Een eenduidige manier om je empathie te tonen is er niet.

### Doorvragen

Scherp op signalen

Wees scherp op signalen en aanknopingspunten die je aanleiding geven om nieuwe vragen te stellen.

De vaart erin!

Om ervoor te zorgen dat je krijgt wat je wilt, neem je de rol van gespreksleider aan waarbij je het gespreksverloop zo probeert te sturen dat je doel bereikt wordt.

Variëren met vragen

Stem het type vragen dat je stelt af op de voortgang en het doel van je gesprek. Ken het onderscheid tussen alle verschillende soorten vragen.