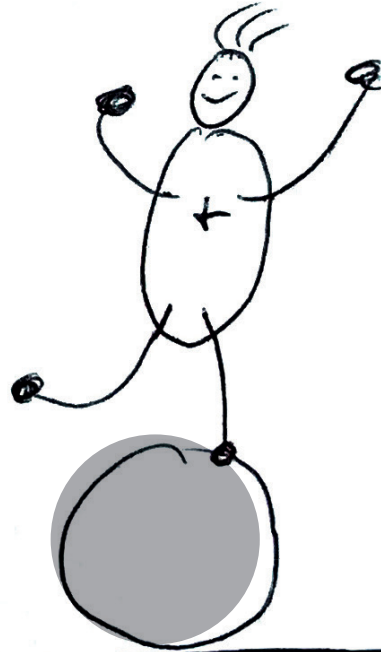


HET 2-GESPREK

Hoe een 2-gesprek bevrijdend kan zijn



Jan de Dreu



UITGEVERIJ
KLOOSTERHOF

Uitgeverij: Kloosterhof BV
Napoleonsweg 128A
6086 AJ Neer
www.kloosterhof.nl

Tekst en illustraties: Jan de Dreu
Eindredactie: Liesbeth Rienties, Jouke Post
Vormgeving: Annemieke Peeters

1e druk mei 2025
ISBN: 9789078876557
NUR: 810

© Copyright 2025, Kloosterhof Neer BV

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.

Ondanks alle aan de samenstelling van dit boek bestede zorg kan noch de redactie, noch de auteur(s), noch de uitgever aansprakelijkheid aanvaarden voor schade die het gevolg is van enige fout in deze uitgave.

*Ik heb geen leer,
ik voer een gesprek*

Martin Buber

Inhoud

Voorwoord	6
-----------	---

Inleiding	8
-----------	---

Hoofdstuk 1. De bal teruggeven	11
---------------------------------------	-----------

Elk 2-gesprek heeft een kans in zich om de ander te helpen zichzelf te verlossen uit de beklemming van een kwestie. Wat die kwestie ook is.

Zo'n gesprek heeft twee belangrijke kenmerken:

- | | |
|---|----|
| 1. De wisselwerking tussen een +pool en een -pool | 13 |
| 2. De relatie gaat voor de inhoud uit | 18 |

Hoofdstuk 2. Behulpzame gesprekskunde	22
--	-----------

Bekwaamheden die ik heb leren zien als werkzaam. Ze staan niet in een methodische ordening. Het gaat om losse ingrediënten die je prima afzonderlijk kunt oefenen. En ook afzonderlijk kunt inzetten.

- | | |
|----------------------------|----|
| 1. Je bent er al geweest | 23 |
| 2. Het kwartje zien vallen | 26 |

3.	Maak de tijd heilig	27
4.	Foto's maken	31
5.	Op je handen zitten	34
6.	De aardappel heet houden	36
7.	Stilte laten werken	37
8.	Alles mag	39
9.	Het is maar één keer	42

Hoofdstuk 3. De meester is een eeuwige leerling

45

Je bekwaamheid als plus is de vrucht van een nooit eindigend leerproces.

Maak dat er ook van. Door:

1.	Feedback aan jezelf op ieder gesprek	48
2.	Blijven vereenvoudigen	51
3.	Steeds spontaner en informeler durven zijn	52

Voorwoord

Dit is een **prachtig, praktisch** en **hoopvol** boekje.

Het is **prachtig**, omdat Jan de Dreu zijn diep doorleefde en zeer originele kennis met ons deelt. Ik heb het grote geluk gehad vele jaren les te hebben gehad van Jan. In de eerste les, 25 jaar geleden, sloeg zijn eenvoudige mensbeeld bij mij in als een bom. Het is nog altijd inspirerend en voedend in mijn denken en mijn doen. Datzelfde mensbeeld is ook de basis van dit boek: ieder mens is een mengeling van plus en min en ons leven is een wisselwerking tussen deze twee krachten. Positieve en negatieve, heilzame en onheilzame, creatieve en reactieve krachten. En uiteindelijk licht en donker. Deze primaire dynamiek leren herkennen, in onszelf en óók in die ander, is van een onschatbare en bevrijdende waarde, telkens opnieuw.

Het is **praktisch** omdat Jan een man van de praktijk is, in hart en nieren. Kennis is belangrijk en interessant, maar het draait om de concrete toepassing. Wat te doen met deze kennis? Welke vrijheid is er door in werking te zetten? Als geboren onderwijzer ontsluit hij de werkzame principes van transformatie voor tweegesprekken, een van de meest voorkomende praktijksituaties. Die voeren we dagelijks, zowel op het werk als privé. Dus we kunnen er veel profijt van hebben om die gesprekken vernieuwend te laten zijn.

Het boek is **hoopvol** omdat de plus, het licht, de sterkste kracht blijkt, met een helende uitwerking. De vele voorbeelden en óók de tekeningen van Jan laten zien dat transformatie wordt bereikt door in de beknelling te zoeken naar dat licht, keer op keer.

Wat geeft ruimte? Wat brengt speling? Wat doet die ander 'oplichten'? Hier is geen recept of methode voor. Maar wie oefent, met zowel de beknelling als de bevrijding, zal gaandeweg kundig worden in het versterken van deze creatieve wisselwerking.

Geniet dus bovenal van de lichtvoetige eenvoud en bevrijdende waarheid in dit boek.

Jouke Post,
Onderzoeker Saxion Hogeschool/James Loopbaan

Inleiding

Een 2-gesprek kan bevrijdend zijn

Alles heeft een aanleiding en een reden. In dit geval was de aanleiding een gesprek met een vriendin. Zij was na vijf jaar opleiding begonnen met haar praktijk als psychotherapeut. De eerste klantcontacten waren niet meegevallen. Het waren lange sessies en zij was na afloop doodmoe. Bij doorvragen groeide mijn verbazing over haar gespreksvoering. Zij had zich enorm ingespannen om haar cliënt te helpen met haar kennis. De cliënten zelf waren vooral weerspanning en lieten haar het werk doen. Dat ken ik zelf trouwens maar al te goed vanuit mijn ervaring als coach. Vroeger slaagde menig cliënt er op bekwame wijze in vooral mij aan het werk te zetten en zichzelf te blijven koesteren in de rol van probleemdruager. Door ervaring wijs geworden, kon ik

mijn vriendin enkele simpele tips aanreiken waarmee zij de verantwoordelijkheid en de inspanning meer bij haar cliënt dan bij zichzelf kon neerleggen. Die tips begreep zij onmiddellijk. Zij was echter verbaasd dat zij dergelijke gespreksvaardigheden niet in haar langdurige opleiding had meegekregen.

*Wij mensen zijn
wonderbaarlijke wezens.
Wij beschikken over een talent.
Daarmee kunnen we creatieve en
inventieve oplossingen bedenken
voor allerlei kwesties.*

Dan de reden voor dit boekje. Dit voorbeeld maakte in mij een soort bevlogen energie los. Ik zag ineens de dagelijkse praktijk waarin allerlei professionals een 2-gesprek voeren met hun afnemer. Denk aan teamleiders met hun medewerker, coaches, artsen, verpleegkundigen, mentoren, stagebegeleiders en ga zo maar door. In mijn hoofd zag ik het reusachtige beeld dat er dagelijks zeker een miljoen 2-gesprekken worden gevoerd. En dat ieder gesprek een kans is om de betreffende afnemer te laten groeien in zichzelf.

Dat vraagt even een kleine toelichting. In mijn optiek speelt een echt 2-gesprek zich af op twee dimensies. De eerste is de inhoud. Het gesprek heeft een onderwerp. Zoals een issue in het werk, een medische kwaal, de voortgang van iemands leerproces, enzovoort. De tweede dimensie is de beleving van de afnemer. Die is minstens zo

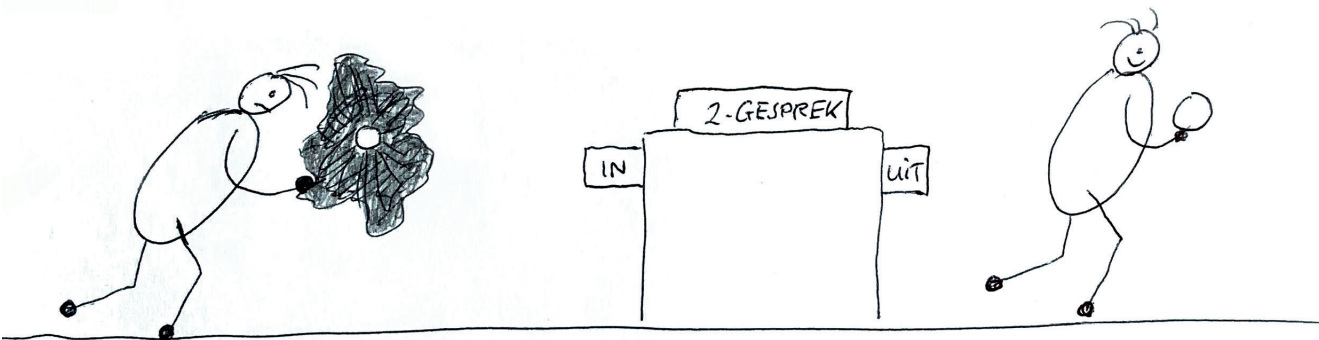
belangrijk als de inhoudelijke kwestie. Wij mensen zijn wonderbaarlijke wezens. Wij beschikken over een talent. Daarmee kunnen we creatieve en inventieve oplossingen bedenken voor allerlei kwesties. Echter, wij hebben ook een innerlijke tegenstem. Die noem ik voor het gemak onze draak. Dit meerkoppige monster stort zich op een kwestie die speelt. De kwestie zelf wordt tot grote proporties opgeblazen door de energie van angsten, zorgen, boosheid, teleurstelling, oordeel en noem nog maar dertig varianten van dit soort influisteringen. Daarmee wordt voor iemand een kwestie vele malen groter dan die feitelijk is. De betrokkene gaat erover piekeren en malen. Er kan zelfs een soort fixatie ontstaan. We worden de hele dag en vooral ook nacht besprongen door allerlei gedachten over deze ene zaak, waardoor onze levensenergie dooft en we zeker geen licht aan de horizon kunnen zien.

Een 2-gesprek is een prima manier om iets wat beleefd wordt als probleem ter tafel te brengen. Twee weten meer dan een. En het is volkomen logisch om je als probleemeigenaar te richten tot een professionele expert. Dan komt het erop aan. Hoe gaat de betreffende professional ermee om. Beperk jij je tot de inhoudelijke expertise? Of help je als professional je afnemer ook nog om vrij te worden van de opgebouwde beklemming? Dat laatste is minstens zo waardevol. Wanneer je erin slaagt de gesloten cirkel waarin je afnemer terechtgekomen is te doorbreken, ontstaat er een geheel nieuwe ruimte. In die ruimte kan je afnemer de verantwoordelijkheid weer bij zichzelf neerleggen in plaats van bij jou. En in die ruimte ontstaat een rijkdom aan speelse energie waarmee de drager van de kwestie zelf verder kan. Het eigen talent komt vrij en verzint allerlei vervolgstappen. Uiteindelijk groeit

bij je afnemer ook diens gevoel van eigenwaarde. Hij of zij heeft de kwestie zelf ter hand genomen en ergens naartoe gebracht.

Daarom pleit ik ervoor dat iedere professional een 2-gesprek ziet als een kans. Een kans om vanuit je rol als expert, je afnemer te bevrijden van diens innerlijke beklemming. Dit boekje wil iedere professionele gespreksvoerder helpen om ook bekwaam te worden in de tweede rol als bevrijder.

*Wanneer je erin slaagt de
gesloten cirkel waarin je afnemer
terechtgekomen is te doorbreken,
ontstaat er een geheel nieuwe ruimte.*



Hoofdstuk 1