



Oefensheet D6

Ego in the lead

Uitleg

Er zijn veel beelden over wat het ego is en hoe het zich manifesteert. Voor de aanspreekcirkel wordt de uitleg door Riekje Boswijk gebruikt. Het ego wordt beschreven als het systeem van waarden, normen, ideeën en overtuigingen dat onze reacties op de buitenwereld stuurt. Het zichtbare gedrag dat je laat zien, komt voort uit een onzichtbare laag: je ego. Op zichzelf is dat niet verkeerd, maar zodra je je identificeert met je ego, bouw je als het ware een gevangenis waarin alles blijft zoals het was. Verandering wordt dan spannend en je ego zal de neiging hebben alles bij het oude te houden en oorzaken buiten jezelf te leggen.

In de Aanspreekcirkel zie je “ego in the lead” terug zodra het gesprek verschuift van onderzoeken naar overtuigen. Je gaat sneller praten, verdedigen, corrigeren of naar afspraken duwen. Of je haakt juist af vanuit oordeel (“het heeft toch geen zin”). Het ego maakt het gesprek dan klein en veilig voor jezelf, maar onveilig voor het proces. Je luistert minder, stelt vragen om je punt te maken, en er ontstaat minder ruimte om echt uit te spreken wat er speelt. Daarom past drempel 5 perfect bij de vraagroute van de Aanspreekcirkel: terug naar uitspreken en verdiepen in plaats van door te drukken.

Waarschuwing

Als het ego groot en alles het voor hem veilige, comfortabele, succesvolle, ik weet wat ik heb, oude wil laten dan zal mogelijk het goede gesprek gaan voeren via de methodiek geen drempel zijn maar een dikke NO GO! Ego's in de leiding zitten zullen geneigd zijn de hele methodiek te veroordelen tot (meestal) vaag, zwak en langzaam en hooguit tijdelijk voor het oog van de ‘bühne’ meegaan en al snel laten werken dat het effect niet waarneembaar en verklaarbaar is: het ego heeft altijd gelijk.

Praktijkvoorbeeld

ik: Je merkt dat je in het gesprek denkt:

“Ik ga dit even rechtzetten.”

Je stelt vragen, maar eigenlijk wil je je gelijk halen, een haakje om te overtuigen.

De ander: Je merkt dat de ander hoog in zijn ego zit. Blijft vasthouden aan hoe de wijze waarop het ging en gaat. Overtuigen gaat voor begrijpen: punt

Oefening

1. Herken je ego-sigitaal (versnellen, overtuigen, sarcasme).
2. Reset: “Wacht, ik wil je echt begrijpen...”
3. Vraag: “Wat bedoel je precies?”
4. Check je aanname: “Klopt het dat ik invul dat...?”



Oefening

(it takes two to tango: het ego kan hardnekkig niet willen)

Stap 1 – Herken je ego-signaal: (bijv. bagataliseren, overtuigen, sarcasme)

Stap 2 – Reset met nieuwsgierigheid:

- “Wacht, ik wil je echt begrijpen: wat bedoel je precies?”
Stap 3 – Maak je aanname zichtbaar:
- “Ik merk dat ik invul dat..., klopt dat?”
Stap 4 – Ga terug indien nodig:
- “Wat speelt er nu tussen ons dat dit gebeurt?”

Tip

Hoe om te gaan met (ego's) die in the lead zijn?

Het wrange antwoord is wend je af, niets te winnen.

Het moedige antwoord is uitspreek je uit over wat je waarneemt?

Het warse antwoord is laat je eigen ego gelden

Het bange antwoord is ga met het ego van de ander mee

Het aangepaste antwoord is doe netjes wat het ego vraagt

Het juiste antwoord is:

“ik kies ervoor om het gesprek op deze wijze niet te voeren en stel voor om dat wat me weerhoudt in te brengen. Hoe is dit voor jou?”... geen reactie: wrang!