

Het Woord voor Vandaag – week 22

Maandag 25 mei

'... een berisping van de Heer mag je nooit terzijde schuiven...' (Spr. 3:11)(NBV).

De beloningen van confrontatie.

'Mijn zoon, een berisping van de Heer mag je nooit terzijde schuiven, zijn bestraffing moet je zonder afschuw ondergaan, want de Heer straft wie hij liefheeft, zoals een vader die houdt van zijn zoon' (Spr. v.11-12). God houdt van je en wanneer hij daarom dingen in je leven ziet die jou en andere mensen schade zouden kunnen berokkenen, pakt hij ze aan. Paulus schrijft: 'Houd daarom voor ogen dat God niet alleen goed is, maar ook streng' (Rom. 11:22). God zal je zachtjes aanpakken, maar als je niet luistert, kan het zijn dat hij je strenger aanpakt. Hij heeft immers teveel in je geïnvesteerd om je zomaar de mist in te laten gaan. Niet alleen confronteert God ons, hij verwacht ook dat wij elkaar confronteren wanneer we in de fout gaan. Paulus confronteerde Petrus, zijn medeleider, in het bijzijn van Joodse en niet-Joodse gelovigen, omdat het probleem belangrijk was voor het welslagen van hun missie (Gal. 2:14). Gezonde confrontatie resulteert in zes dingen: 1) Verduidelijking. Je krijgt een beter begrip van de ander en van wat er is gebeurd. 2) Verandering. Hopelijk zal er een verbetering uit voortkomen - en de verbetering zou ook wel eens bij jou kunnen liggen! 3) Een verbeterde relatie. Correct behandeld zal confrontatie je relatie met de ander verdiepen. 4) Zuiverheid. Als het wordt uitgesproken, klaart het de lucht. 5) Respect. Mensen zullen je leiderschap nog meer waarderen en respecteren. 6) Veiligheid. Men zal zich veilig voelen in het besef dat jij sterk genoeg bent om een standpunt in te nemen wanneer het eropaan komt. Mensen willen een leider die zegt: 'Wanneer er een probleem is zal ik het meteen vlot en respectvol aanpakken. Ik zal de situatie helpen verbeteren en ons weer op het goede spoor zetten.'

Dinsdag 26 mei

'... de juiste woorden op de juiste tijd...' (Spr. 15:23)(NBV).

Vertrouwen en intimiteit in communicatie (1).

Volgens baanbrekend neurologisch onderzoek kun je jezelf trainen om te spreken en te luisteren op een manier die sympathie en vertrouwen stimuleert in de hersenen van de persoon tegen wie je spreekt. Bedenk eens hoe waardevol dat zou zijn in je communicatie! Hier is een aantal bewezen principes om je daarbij te helpen: 1) Adem diep in en strek je uit voordat je wat gaat zeggen. Wanneer je te maken hebt met een stressvolle situatie is kalm blijven essentieel. Stress genereert gespannenheid, gespannenheid leidt tot boosheid en boosheid vermindert je vermogen om je punt over te brengen. Dus neem even de tijd om diep te ademen terwijl je langzaam tot vijf telt. Het is ook vastgesteld dat dingen als je nekspieren strekken en gapen een zodanig invloed hebben op je hersenen dat ze communicatieve vaardigheden meetbaar veranderen. Zijn we niet 'wonderbaarlijk gemaakt' (Ps. 139:14)! 2) Denk bemoedigende gedachten. 'Zoals je denkt, ben je' (naar Spr. 23:7). Elke negatieve gedachte die je koestert kan interfereren met de delen van je hersenen die gebruikt worden in taalverwerking, spreken en luisteren, wat kan leiden tot defensieve en wantrouwende reacties. Neurologische studies hebben ontdekt dat positieve gedachten over de ander, over jezelf of over het betreffende onderwerp je kunnen helpen meer succes te hebben in je privé- en zakelijke relaties. 3) Bezegel het met een glimlach. Je gezicht onthult je gevoelens. 'Ook merkte Jakob dat Laban niet meer zo vriendelijk tegen hem was als voorheen' (Gen. 31:2). Onderzoek toont aan dat prettige herinneringen en gedachten aan mensen van wie je houdt zorgen voor gezichtsuitdrukkingen die vriendelijkheid, medeleven en interesse uitstralen. En dat stimuleert weer vertrouwen en openheid bij de ander.

Woensdag 27 mei

‘Een vriendelijke uitspraak... is gezond voor het lichaam’ (Spr. 16:24)(NBV).

Vertrouwen en intimiteit in communicatie (2).

Verdere tips voor een effectieve communicatie: 1) Maak gebruik van de ‘oog-poort’. Oogcontact stimuleert de sociale netwerk circuits van de hersenen, vermindert het stress-hormoon en verhoogt het sympathie-hormoon. Wanneer je bewust naar de ander kijkt, kun je snel reageren op de zeven fundamentele gezichtsuitdrukkingen - woede, angst, verdriet, walging, verrassing, minachting en geluk. Dit zijn sleutels; maak er gebruik van. 2) Uit je waardering. De eerste woorden die je spreekt zetten de toon voor de hele interactie. Een enkel compliment kan vertrouwen wekken. Onderzoekers van Loyola University ontdekten dat wanneer converserende mensen het in de basis met elkaar eens zijn, hun onderlinge interacties worden ervaren als wederzijds bevredigend. Onenigheid daarentegen zorgt onmiddellijk voor een defensieve houding bij de luisteraar. Begin dus elk gesprek met een compliment en eindig met een zin die oprechte waardering uitstraalt. Onderzoek toont aan dat opmerkingen aan het eind van een interactie vooral effectief zijn omdat ze blijven hangen in het achterhoofd van de luisteraar. ‘Een vriendelijke uitspraak is een korf vol honing, zoet voor de ziel (emoties) en gezond voor het lichaam.’ 3) Houd het kort. Ons bewustzijn houdt maar een klein beetje informatie vast en dat wordt uit ons geheugen verdrongen als er nieuwe informatie bij komt. Dus het is beter om maar een of twee zinnen tegelijk te zeggen en dan weer even adem te scheppen. ‘Veel praten leidt tot gebazel’ (Pred. 5:2). Als je denkt dat een lang gesprek nodig is, laat je luisteraar het dan van tevoren weten. Dan kan hij zich er beter op voorbereiden en de opdringerigheid van zijn innerlijke stem negeren.

Donderdag 28 mei

‘Laat uw woord altijd aangenaam zijn, met zout smakelijk gemaakt, opdat u weet hoe u iedereen moet antwoorden’ (Kol. 4:6)(HSV).

Vertrouwen en intimiteit in communicatie (3).

Voor vertrouwen en intimiteit in de communicatie is het volgende vereist: 1) Zorg dat je vertrouwen opbouwt. Vertrouwen is geen recht: het is een voorrecht dat je verdient door te bewijzen dat je betrouwbaar bent. We besteden weinig aandacht aan politici die zeggen: ‘U kunt op mij rekenen,’ als hun staat van dienst dat niet ondersteunt. Christus’ standaard voor vertrouwen was ‘... geloof dan om wat hij doet’ (Joh. 14:11). We weten uit sociaal psychologisch onderzoek dat vriendelijk en langzaam spreken de openheid en het respect van de luisteraar voor jou kan verdiepen. De toon van je stem is heel belangrijk. De Universiteit van Houston deed een onderzoek dat ontdekte dat als je je stem verlaagt en langzaam spreekt, je luisteraar met meer openheid en vertrouwen zal reageren. Dit onderzoek heeft oncologen geholpen om slecht nieuws op een meer ondersteunende manier aan hun patiënten over te brengen. Wanneer artsen hun spreektempo en toonhoogte verlaagden, ervoeren patiënten hen als zorgzamer en sympathieker. Dit is het ‘vriendelijke antwoord’ uit Spreuken 15:1 en het zal voor jou ook werken. 2) Train je hersenen om echt te luisteren. Luisteren is hard werken, want gewoonlijk richten we ons op onszelf en onze eigen belangen door voortdurend tegen onszelf te praten. Studies tonen aan dat de gemiddelde persoon de ander in de rede valt voordat de spreker klaar is. Zelfs artsen die zijn opgeleid om naar belangrijke medische informatie te luisteren, hebben de neiging om patiënten binnen drieëntwintig seconden af te kappen - lang voordat die hun

Het Woord voor Vandaag – week 22

verhaal hebben kunnen afmaken. Train jezelf om geconcentreerd te blijven op de persoon, zijn woorden, gezichtsuitdrukkingen en lichaamstaal. Binnen een paar weken kun je jezelf trainen om uit te groeien tot het soort communicator dat mensen zullen vertrouwen.

Vrijdag 29 mei

‘Als uw mond belijdt dat Jezus de Heer is...’ (Rom. 10:9)(NBV).

Laat Jezus ‘Heer’ van je leven zijn.

Christen zijn heeft twee aspecten. Ten eerste moet je Jezus aanvaarden als je Redder. Ten tweede, en dit is veel moeilijker, moet je Jezus je Heer laten zijn -de onbetwiste baas! We hebben allemaal net genoeg ego in ons om controle te willen houden, en dat deel van ons moet dagelijks worden gekruisigd. Kruisiging is een van de meest pijnlijke manieren om te sterven die je kunt ervaren omdat het een langdurig en martelend proces is. Zolang je ego nog adem heeft, zal het opstaan en vechten om controle. Wanneer je Jezus Heer van je leven maakt, geef je die controle op en wel op drie gebieden: 1) Jezus, niet jij, bepaalt waar je heen gaat. 2) Jezus, niet jij, bepaalt de prijs die je zal moeten betalen. 3) Jezus, niet jij, beslist wie je wordt. ‘Ook is het met koninkrijk van de hemel als met een koopman die op zoek was naar mooie parels. Toen hij een uitzonderlijk waardevolle parel vond, besloot hij alles te verkopen wat hij had en die te kopen’ (Matt.13:45-46). Let op de woorden ‘alles wat hij had’. Als je wilt weten hoeveel het kost wanneer Jezus Heer van je leven mag zijn, weet dan dat het je alles zal kosten wat je hebt. Deze man vond de parel zo waardevol dat hij er alles voor over had. Dus hier is de vraag: welke waarde hecht jij aan je relatie met Christus? Deze man geloofde dat het rendement hoger zou zijn dan de investering. Geloof jij dat ook? Redding is gratis, maar Jezus Heer van je leven laten zijn vereist dat je alles aan hem overgeeft. Ben je daar klaar voor? Wil je het ook?

Zaterdag 30 mei

*‘En een man moet zijn vrouw geven wat haar toekomst, evenals een vrouw haar man’
(1 Kor. 7:3)(NBV).*

Onderlinge genegenheid.

De Taj Mahal is een van de mooiste en kostbaarste graftombes ooit gebouwd en er bestaat een legende over. Toen de favoriete vrouw van de Indiase heerser Sjah Jahan stierf, liet hij hem bouwen als een gedenkteken aan haar. Hij plaatste haar kist in het midden van een perceel grond en de bouw begon er letterlijk rond omheen. Maar na een aantal jaren week zijn verdriet om zijn vrouw voor zijn passie voor het project. Toen hij op een dag de bouwplaats bekeek, struikelde hij naar verluidt over een houten kist en liet die weggooien. Pas na maanden drong het tot hem door dat het de doods-kist van zijn vrouw was geweest. Het oorspronkelijke doel van het gedenkteken raakte verdwaald in de details van de bouw! Hier zit een les in en die heet ‘misplaatste waarden’. Als je een man en vader bent, waarder je vrouw en kinderen waarschijnlijk datgene waar jij in voorziet. Maar weet je wat ze echt willen? Jou! Je tijd. Je aandacht. Je genegenheid! Paul Getty was een van de rijkste mannen ter wereld, maar met zijn eigen familie ging hij de mist in. Hij schreef: ‘Ik heb nooit last gehad van jaloezie. Behalve op die mensen die erin slagen om een werkzaam en duurzaam gelukkig huwelijk te hebben. Het is een kunst die ik nooit onder de knie heb kunnen krijgen.’ Probeer dus in je missie voor je eigen Taj Mahal te onthouden waarom je hem eigenlijk bouwt. ‘En een man moet zijn vrouw geven wat haar toekomst, evenals een vrouw haar man.’

Zondag 31 mei

‘Als u boos wordt, zondig dan niet: laat de zon niet ondergaan over uw boosheid, geef de duivel geen kans’ (Efez. 4:26-27)(NBV).

Wat gebeurt er in de nasleep?

Een huwelijks- en gezinsexpert schrijft: ‘Het zijn niet de argumenten die gehuwde stellen zorgen zouden moet baren; het is wat er gebeurt wanneer de ruzie voorbij is. Bijna alle echtparen hebben wel eens een conflict. Dat hoeft niet per definitie ongezond te zijn voor de relatie. Een verbale ruzie die binnen redelijke grenzen blijft, kan vensters openen en een stel de kans bieden om hun frustraties te ventileren en wat stoom af te blazen. De belangrijke vraag is echter wat er ná de ruzie gebeurt. Bij gezonde relaties eindigt confrontatie met vergeving, met nader tot elkaar komen, leidt het tot dieper respect en begrip en soms grotere fysieke intimiteit. Maar in onstabiele huwelijken worden conflicten nooit helemaal opgelost. Dit is een zeer gevaarlijke situatie waarbij de gevolgen van de ene ruzie beginnen te overlappen met een voorspel naar de volgende. Het is een goed idee voor koppels om eens beter te kijken naar wat er gebeurt in de nasleep van een confrontatie. Zijn er dingen die je hebt gezegd of gedaan die je partner verdriet hebben gedaan? Moet je vergeving vragen omdat je de eigenwaarde van je partner hebt aangevallen in plaats van je te concentreren op de problemen die jullie verdeelden? Zijn er inhoudelijke zaken die nog niet zijn opgelost? Als dat zo is, handel ze dan snel af voordat ze kunnen voortwoekeren en de relatie van binnenuit eroderen. De apostel Paulus begreep dit principe duidelijk. ‘Als u boos wordt, zondig dan niet: laat de zon niet ondergaan over uw boosheid, geef de duivel geen kans.’ Hij schreef deze woorden twee millennia geleden, maar ze vormen ook vandaag nog steeds een belangrijk advies voor echtparen.