

**Boekbespreking : Don't push me. Hoe je mensen wél beweegt. Genieke Hertoghs. Common Publishing 2023.** Besproken in de Nobtra boeken-groep.

**Waarde van het boek:** Wat heb ik als trainer aan dit boek? Communicatievaardigheden doen ertoe! Ik hoop dat meer mensen dat gaan inzien, want het aantal mensen dat zich werkelijk verdiept in communicatie is nog te gering. Dus dit boek ondersteunt ook mijn werk.

Het boek inspireert me als trainer om nog meer vragen te stellen en minder te zenden. Het is altijd een dilemma voor een trainer: je wil kennis overbrengen en de waarde van vaardigheden uitleggen, maar werkt dat wel? De wijsheid zit in de groep! Mensen iets vertellen werkt pas als mensen iets willen leren, daarom vind ik de glijbaan van Karin de Galan onmisbaar voor alle trainingen en al het onderwijs. Dat kost geen tijd, daar win je tijd mee. Mensen eerst motiveren om met dit thema aan de slag te willen. Daar sluit dit boek bij aan. Ook bij alle nieuwe inzichten van hoe het brein werkt, wat heel waardevol is voor een trainer.

**Kern:** Genieke brengt aan dat je geen kennis moeten willen 'pushen', je moet niet overtuigen, maar aansluiten bij de ontvanger en contact maken met diens 'onbewuste brein', zodat er een behoefte aan kennis ontstaat. Tegenover 'push' staat 'pull' ofwel trekken en dat is: vragen stellen op existentieel niveau. Waar hangt die ander uit, wat heeft die werkelijk nodig? Als je daarbij aansluit, en de ander zich voor jou opent, zal wat je te melden hebt beter landen.

**Leesbeleving:** Het boek was een bestseller en heeft een vormgeving die mogelijk jongeren zal aanspreken, maar ik ervaar het als schreeuwerig en onrustig. Het kostte me veel moeite het boek steeds weer ter hand te nemen. Alleen al het omslag: dat felle oranje, bijna lichtgevend. Ik heb het als een 'ADHD-boek' ervaren. Ook in toon, met de directe aanspreektoon, veel Engelse woorden ('scope' waar je ook perspectief zou kunnen zeggen), spreektaal ('Tuurlijk', 'jemig'), veel vraagtekens om waarschijnlijk het brein van de lezer te activeren. Eigenlijk vind ik het een 'pusherig' boek. Het ego van de schrijfster drong zich op.

Dit staat in schril contrast tot de inhoud, die er juist om gaat dat je niet overtuigt, maar verbinding maakt met de betekenis die iets voor de ander heeft. Feitelijk is wat Genieke beschrijft hetzelfde als empathisch luisteren in mijn vak, de Verbindende Communicatie, met in dit boek het doel dat je dan iemand kunt beïnvloeden. Ik ervaar dat als empathie inzetten ten behoeve van een manipulatief spelletje.

**Inhoud:** Genieke hangt een en ander op aan 'het onbewuste brein'. Ik begrijp dat als het deel waar onze copingmechanieken huizen. Mensen wapenen zich steeds onbewust tegen mogelijk gevaar, zijn sterk op hun hoede, dus weerstand is er snel, zonder dit zelf door te hebben.

Interessant vond ik de perceptiepiramide. Door vragen te stellen op 'perceptieniveau 3: jij snapt mij' zal de ander de weerstand laten varen, in zelfreflectie komen en openstaan voor nieuwe informatie. Ofwel: als iemand zich veilig voelt kan iemand pas echt leren. Nogmaals: dit is empathisch luisteren.

**Mijn commentaar:** Ik zie en ervaar 'het onbewuste brein' ook als onze drijfveer-laag, onze universeel menselijke behoeften waar ons gedrag uit voortkomt, waar we ons nauwelijks van bewust zijn. Ook daar heeft Genieke aandacht voor, maar daar heeft ze geen helderheid over. Op één pagina heb ik zeven termen gevonden die daarnaar verwijzen: wens, achterliggende wens, achterliggende zorg, waarde, behoefte, norm, achterliggende behoefte. Ook gebruikt ze het woord 'behoefte' waar het eigenlijk een manier betreft om de behoefte in te vullen, dus een strategie. Ik vond dit echt een rommeltje. Het is jammer dat ze geen kennis heeft van de Verbindende Communicatie en de universele behoeften. Daar zou deze theorie nog baat bij hebben en meer helderheid kunnen geven.

Het boek bevat veel praktische voorbeelden. Ze koppelt theorie voortdurend aan de praktijk. Het eerste deel waarin ze beschrijft wat weerstand is en wat allemaal niet werkt had een stuk korter gemogen, dat weten velen inmiddels wel. Ik had liever sneller gehoord wat ze te brengen heeft.

Al met al vind ik het een boek dat op zeer slimme wijze eigenlijk reeds oude wijn in nieuwe zakken verkoopt. Ik denk dat beginnend leidinggevend en een jonge generatie er veel aan kan hebben. Ik ben gewoon niet de doelgroep...

(Overigens vind ik het ook slordig dat in de vierde druk nog taalfouten zitten.)