



# BIJ JANSEN

...aan de keukentafel

## ***Ik kan niemand iets leren...***

(ik kan hooguit iemand helpen het in zichzelf te vinden) Galileo Galilei

nr 12/2017

### Kortste route

De kortste route naar teleurstelling is het hebben van verkeerde verwachtingen.

Als u verwacht dat een nieuwe medewerker direct snapt hoe het in uw bedrijf gaat, dan heeft u het zeer waarschijnlijk mis. Ik heb zelf die fout in het verleden gemaakt met de nieuwe algemeen directeur van ons bedrijf. Ik dacht dat het voldoende zou zijn om hem uit te leggen hoe het koffieapparaat werkte. Ik kon er niet verder naast zitten.

Natuurlijk had hij een goede staat van dienst, daarom was hij ten slotte aangenomen. De formele procedures waren hem snel eigen, maar de ongeschreven regels natuurlijk niet. Doordat ik dacht dat ik hem bijna niets hoefde te leren, op de wijze van koffiezetten na dan, liepen wij beide tegen teleurstellingen aan.

### Omleiding

Het schijnt een uitspraak van de Amerikaanse generaal in de eerste Golfoorlog, Norman Schwarzkopf, te zijn: een omleiding is soms de snelste route naar huis.

Ik werk graag via de korte route van A naar B, maar dat is inderdaad niet altijd een rechte lijn. Soms heb ik meer tussenstappen nodig om te komen waar ik wil zijn. Bijvoorbeeld in de onderhandelingen over een contract voor het managen van een bedrijf, wilde ik sneller dan de andere twee partijen. Het duurde soms weken voor ik reacties kreeg op een nieuwe versie van de overeenkomst.

Toen ik in de gaten had dat ik kennelijk te snel wilde, heb ik de handrem aangetrokken. Ik reageerde zelf niet meer op de wijzingen en dat begon op te vallen. Zo zeer zelfs dat het tempo van de twee andere partijen omhoog ging. Zonder die handrem had het waarschijnlijk nog veel langer geduurd.

### Langste route

'Waarom doen ze niet gewoon wat ik zeg?' is een uitspraak die u ongetwijfeld vaker gehoord of zelf gebruikt hebt. Het antwoord is eenvoudiger dan u denkt: (1) omdat ze u niet begrepen hebben, (2) omdat u ze dwingt of (3) omdat u de verkeerde mensen hebt.

Om met die laatste te beginnen: met sommige mensen is gewoon niks aan te vangen. Die willen simpelweg niet. De goede komen in beweging als ze begrijpen wat u wilt en wat hun belang daarbij is. Dus aandacht en tijd nemen om iets uit te leggen, levert uiteindelijk meer op dan dwang.

Dwang kost zelfs meer tijd. Bedenk u het volgende maar eens: wat deed u de laatste keer toen iemand u ergens toe dwong? Juist ja: u ging ook met de hakken in het zand.

## BEHOEFTE AAN MEER?

Bel of mail me.

## CONTACT

klik: [mail@janwillemjansen.com](mailto:mail@janwillemjansen.com)

klik: [www.janwillemjansen.com](http://www.janwillemjansen.com)

bel : +31 6 51 81 83 37

JAN WILLEM JANSEN

