



BIJ JANSEN

...aan de keukentafel



Dit is een speciale uitgave van Bij Jansen aan de keukentafel,
lees verder op pagina 2 voor mijn reguliere uitgave.

nr 10/2013

Weer een jaar voorbij

Rond de feestdagen, aan het einde van een jaar, hoor je veel mensen klagen dat de tijd steeds sneller voorbij lijkt te gaan. Ik heb dat gevoel ook, maar zie het als iets positiefs. Het klinkt wellicht tegenstrijdig, maar het is mijn ervaring dat de tijd sneller gaat als ik het naar mijn zin heb. Een mooi feest is zo voorbij, maar in de wachtkamer van de tandarts of in het ziekenhuis lijkt het een eeuwigheid te duren.

In 2013 is weer veel gebeurd, zowel in mijn persoonlijk als in mijn zakelijk leven. Ik kijk terug op de mooie gebeurtenissen en probeer de tegenvallers te begrijpen en in perspectief te zetten. Vaak lukt me dit vrij goed; steeds beter eigenlijk.

Ik wens iedere lezer hetzelfde toe voor het komende jaar: dat het u lukt te genieten van de mooie zaken van het leven en dat u steeds minder last heeft van de dingen die u tegenzitten. Geniet van het nieuwe jaar, het is ook weer zo voorbij.

ZIN IN MEER?

Neem voor meer zin en/of onzin contact met mij op.
Ik beloof alvast dat het zinvol zal zijn.

Huisstijl/website

Omdat ik volgens Marc Lelieveld (Hollands Idee) en Katelijn Kelder-Houtbraken (communiKate) al weer veel te lang deed met mijn huisstijl, is in 2013 hard gewerkt aan een nieuwe versie.

De huisstijl is gebaseerd op het persoonlijk contact dat ik graag met mensen heb en de thema's waarmee ik werk. Om die reden is mijn naam in mijn handschrift onderdeel van het nieuwe logo. De vier symbolen verwijzen naar de thema's die u wellicht kent van mijn kaarten met inzichten. Deze thema's zijn: communicatie en waarnemen, authenticiteit, missie en strategie, visie en leiderschap.

De nieuwe huisstijl heeft uiteraard ook gevolg gehad voor de website. Deze is ook helemaal vernieuwd door Frank van Bokhorst (CensMedia). Ik nodig u uit eens een kijkje te nemen op www.janwillemjansen.com.

CONTACT

klik: mail@janwillemjansen.com
klik: www.janwillemjansen.com
bel : +31 6 51 81 83 37

Rolf PA

In oktober is onze personeelsbezetting met 100% toegenomen.

Rolf Christiaens is begonnen als mijn persoonlijk assistent. Sommigen van jullie hebben hem reeds ontmoet of hebben contact met hem gehad via de telefoon of per e-mail.

Rolf PA zorgt ervoor dat ik steeds minder hoeft te doen, van wat ik niet per se zelf hoeft te doen. Hij is mijn 'back office' en zorgt ervoor dat ik tijd bespaar. Dat is overigens nog niet hetzelfde als tijd over houden, maar dat is ook geen doel op zich. Voor degene die hem nog niet persoonlijk hebben ontmoet, dit is Rolf!



Rolf Christiaens



BIJ JANSEN

...aan de keukentafel

Ik kan niemand iets leren...

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

nr 10/2013

'Omdat ik het zeg...!'

We hebben dit argument allemaal wel eens gehoord om in beweging te komen of om juist iets niet te doen. Zeer waarschijnlijk hebben we het zelf ook wel eens gebruikt als een middel om de ander te overtuigen.

Het zorgt er uiteraard niet voor dat iemand snapt waarom iets wel of juist niet gedaan moet worden. En daarmee zorgt het er dus ook niet voor dat de ander het zelf wil. En in dat laatste zit het probleem.

Als we 'Omdat ik het zeg...!' gebruiken, zeggen we ook nog wat anders. We zeggen eigenlijk dat de mening van de ander ons niet interesseert. Dat het ons niets kan schelen of hij/zij het nu begrijpt of niet. Dat we niet openstaan voor een reactie van de ander. Dat het ons niet boeit of iemand nu wil of niet etc.

Eigenlijk zeggen we hiermee dat de ander ons niet interesseert. Het is dus niet vreemd dat we, bij gebruik van dit argument, een eindresultaat krijgen dat ver onder de maat blijft.

ZIN IN MEER?

Neem voor meer zin en/of onzin contact met mij op.
Ik beloof alvast dat het zinvol zal zijn.

Niet willen

Het vorige stukje is nog niet af. Sommige mensen komen gewoon niet in beweging, wat we ook zeggen. Daardoor grijpen we soms, uit pure onmacht, naar het argument 'Omdat ik het zeg...!'

Als iemand niet uit zichzelf in beweging komt (of er bewust voor kiest iets niet te doen), gebeurt dat omdat die persoon niet begrijpt waarom dat in zijn eigen belang zou zijn. Dat belang hoeft niet alleen zakelijk te zijn, het kan uiteraard ook te maken hebben met zijn gezin of voetbalclub.

Ik vind dat je als leidinggevende voldoende goede tijd en goede energie zou moeten steken in het uitleggen van het waarom van jouw opdrachten. Maar als iemand daarna nog niet uit zichzelf in beweging komt, dan heb je waarschijnlijk te maken met iemand die gewoon niet wil.

CONTACT

klik: mail@janwillemjansen.com
klik: www.janwillemjansen.com
bel : +31 6 51 81 83 37

Groepsbelang

Iemand die niet wil, wil iets anders dan de groep wil. Hij werkt dus tegen het belang van de groep in. Stel, je wilt als leidinggevende het niveau van de professionaliteit van je bedrijf of afdeling verhogen. Zo iemand wil dat dus niet en vindt het bijvoorbeeld allemaal wel best zo.

Dit betekent dat hij de belangen van de groep schaadt door niet mee te doen. Niet alleen dat, vaak zal je merken dat die mensen die niet willen, ook anderen proberen tegen te houden.

Door niet mee te doen, laat iemand zien dat hij zich diskwalificeert als lid van de groep; want hij wil er niet bij horen. Hiervoor is er maar een oplossing: hem of haar ook fysiek uit de groep halen.



JAN WILLEM JANSEN