



# BIJ JANSEN

...aan de keukentafel

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

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

nr 01/2014

### Geld

Vandaag viel het me op tijdens een gesprek met een relatie: 'geld maakt veel goed, maar nachtrust is niet te koop'.

Als je niet oplet, kan je gemakkelijk gevangen worden in het web met zijn draden met euro's of dollars. Je maakt je druk om financiën, maar je nachtrust gaat eraan. Zeker in tijden van financiële teruggang is het goed te beseffen dat het laatste (nachtrust) belangrijker is dan het eerste.

Ik heb nog vrij scherpe herinneringen aan de tijd dat ik dacht dat ik ten onder zou gaan door gebrek aan geld. Tijdens een lezing vroeg iemand me hoe ik me uit die periode omhoog gewerkt had. Ik had het kennelijk eerder niet zo goed op het netvlies staan, want ik was verbaasd over mijn eigen antwoord: door ethischer te worden. Door te doen wat ik weet dat goed is en door te laten wat ik weet dat fout is. En dat levert wel nachtrust op.

### ZIN IN MEER?

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

### Piekeren

Eerder schreef ik erover dat zoiets als positief piekeren niet bestaat. Als we piekeren dan gaat dat altijd door, is het overwegend negatief en onze stemming wordt er dan niet beter op.

Maar er gebeurt nog iets anders.

Omdat onze aandacht naar binnen gaat, hebben we een deel van onze aandacht niet beschikbaar voor de omgeving. We missen scherpte en diepte in onze menselijke contacten. We kijken minder goed en communiceren ook slechter.

Het gevolg is dat we 'gelijk' krijgen als het gaat om de negatieve scenario's die we bedenken. Alsof we, onbewust, bezig zijn om uiteindelijk te kunnen zeggen: 'zie je wel, ik wist het wel'.

### CONTACT

klik: [mail@janwillemjansen.com](mailto:mail@janwillemjansen.com)  
klik: [www.janwillemjansen.com](http://www.janwillemjansen.com)  
bel : +31 6 51 81 83 37

### Cursus

Zo iets als in het vorige artikel kan ook ontstaan als gevolg van een nieuwe cursus.

Een relatie van me had een cursus commerciële vaardigheden gevolgd. Hij vertelde me dat tijdens verkoopgesprekken, hij had er al honderden gedaan, de aandacht sneller naar binnen ging. Hij begon zich tijdens de gesprekken af te vragen of ze nu al in 'fase drie' zaten of nog in 'fase twee'. Hij had nu immers geleerd dat een gesprek uit een aantal 'fasen' bestaat.

In plaats van aandacht voor de prospect en het gesprek, ging de aandacht terug naar de cursus en de cursusmap.

JAN WILLEM JANSEN

