



BIJ JANSEN

...aan de keukentafel

Ik kan niemand iets leren...

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

nr 06/2014

De kortste route

Ik geloof dat het generaal Schwarzkopf, de hoogste Amerikaanse militair tijdens de eerste Golfoorlog, was die het volgende gezegd heeft: soms is een omweg de kortste route naar huis.

Op het moment dat ik dit schrijf, is dat helemaal van toepassing: ik heb de trein moeten nemen vanuit Frankfurt, omdat er geen bemanning is voor het vliegtuig dat me naar Düsseldorf zou brengen. Daar staat mijn auto op de luchthaven.

Om een doel te bereiken, lijkt een directe weg tussen hier en het doel de meest voor de hand liggende. Toch is dat niet altijd zo. De directe route kan zo veel 'gedoe' opleveren dat dit een langere weg is dan de 'omweg'. Voorbeeld: je kunt proberen ten koste van anderen vooruit te komen. Dit kan de snelste weg lijken. Maar de kans is groot dat je daarmee zoveel vijanden om je heen creëert dat zij je veel meer tijd kosten dan je dacht te winnen.

Van dik hout

Het is goed om nuances op te zoeken in een gesprek, zeker als het over mensen gaat. Maar er gaat ook wat verloren als je te veel nuances aanbrengt.

Als je alle tinten grijs wilt aanbrengen, dan is de kans groot dat er veel informatie verloren gaat. Het kan zelfs zo ver gaan dat de ander zich na een tijdje afvraagt wat je eigenlijk wilt zeggen. De boodschap gaat verloren in beleefdheden of door de angst de ander op de tenen te trappen.

Van dik hout zaagt men planken en dat is wat soms nodig is om een boodschap duidelijk over te brengen. Het aanbrengen van nuances kan daarna ook nog altijd.

Constructieve confrontaties

Confrontaties worden vaak beschouwd als iets negatiefs en misschien klopt dit ook wel. Het is naar mijn idee de kunst om constructieve confrontatie aan te gaan. Dit zijn confrontaties om zaken beter te maken, niet om de ander af te breken.

Vaak worden de dingen niet bij naam genoemd, omdat we weten of denken dat dit negatieve reacties oplevert. Waarom zou je je collega vertellen dat die klant het niet op prijs stelde wat hij deed? Waarom zou je je baas vertellen wat er naar jouw mening beter kan?

Simpel: omdat je in hetzelfde schuitje zit, omdat je uit dezelfde ruif eet. Als je de confrontatie aangaat met de intentie om de dingen beter te maken dan ze zijn, kan er toch geen bezwaar zijn van een baas of collega met voldoende gezond boerenverstand?

BEHOEFTE AAN MEER?

Bel of mail me.

CONTACT

klik: mail@janwillemjansen.com

klik: www.janwillemjansen.com

bel : +31 6 51 81 83 37

JAN WILLEM JANSEN

