



BIJ JANSEN

...aan de keukentafel

Ik kan niemand iets leren...

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

nr 09/2018

Gebrek aan informatie

Wat gebeurt er als we niet alle relevante informatie hebben? Als we niet weten of een klant echt nog zaken met ons wil doen? Als we niet weten wat de intentie van de ander is om bij ons te komen werken? Als we niet weten wat de plannen van de concurrent zijn? Of als we niet weten waar onze partner in gedachten mee bezig is?

We willen het plaatje toch compleet maken. Als we de relevante informatie niet hebben, is het alsof we de puzzel willen leggen ondanks dat we stukjes missen. Hoe doen we dat dan toch? Door het te verzinnen. We verzinnen wat die ander wel of niet zal denken of doen. We gaan speculeren.

Dat is echter helemaal niet nodig: we kunnen het gewoon vragen. Als we twijfelen aan de integriteit van de ander kan het enorm helpen om dat te zeggen. Wedden dat u meer te weten komt dan u al wist?

Wat denkt hij wel?

Speculeren doen we ook als we niet weten wat iemand denkt. We gaan dan proberen te bedenken wat die ander aan het (be)denken is. Complex toch?

Veel logischer is het om de plaats van de ander proberen in te nemen. Probeer eens te zien wat uw partner ziet als hij of zij naar u kijkt en u weer eens te laat komt voor een privé afspraak. Ga eens in de schoenen van uw medewerker staan die weer moet overwerken, omdat 'ze' op logistiek weer eens fouten hebben gemaakt. Tracht te voelen wat uw collega voelt als hij u voorbij ziet komen in uw nieuwe leaseauto. Of nog beter: herinnert u zich eens wat u vroeger dacht toen u opkeek tegen de positie die u nu zelf heeft.

Ik weet zeker dat dit u veel meer informatie oplevert, dan als u alleen maar probeert te bedenken wat de ander denkt (en ziet) als u zozegd in uw eigen schoenen blijft staan.

We hebben gelijk

Het vorige onderwerp bracht me ook nog op een andere gedachte.

Een gesprek is een uitwisseling van standpunten, vaak met als doel een gemeenschappelijke waarheid te formuleren. Voorbeelden: een vergadering over de herstructurering, een gesprek over de nieuwe verkoopvoorwaarden of een beoordelingsgesprek. Als het goed is, is het doel om het eens te worden.

Toch verworden dit soort besprekingen nog al eens tot een discussie, of soms zelfs een wedstrijd, over wie er gelijk heeft. Maar wat waar is, waar iemand gelijk in heeft, is geheel en al afhankelijk van het standpunt dat iemand inneemt. Van waaruit iemand kijkt, bepaalt namelijk wat hij ziet. Dat betekent logischerwijs dat twee of meer mensen met tegengestelde standpunten beiden gelijk kunnen hebben. Die discussie hoeven we dan dus niet meer te voeren...

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

