



## ○ ...of ben jij zo dom?

De helft van een bekende uitspraak van een bekende Louis.

Ik heb me iets afgevraagd de laatste dagen. Stel, je wordt gevraagd voor een cruciale positie bij een beursgenoteerde onderneming. En stel dat je een van de leden van de Raad van Commissarissen niet mag; en dat het wederzijds is. Zou je dan die functie aanvaarden als toevallig die bewuste commissaris niet gestemd heeft over het voorstel om jou aan te nemen? Of zou je je afvragen of dat wel toevallig was dat die persoon niet gestemd had? Of zou je er een bedoeling mee hebben om 'ja' te zeggen. En hoe zit het met de Raad van Commissarissen in zo'n geval: zouden ze een bedoeling hebben om juist jou dan te vragen voor die vacature?

Als je congruent in je communicatie bent, dan zeg je wat je denkt en denk je wat je zegt (vrij naar een uitspraak van een bekende Pim). Ik vraag me af of je dat doet als je in zo'n situatie op het aanbod ingaat. Als er een verschil tussen denken en zeggen zou bestaan: hebben ze het daar dan ook over in de 'boardroom'?

## ○ Maakbaarheid

Als je zegt dat iets niet kan, dan zal je gelijk krijgen en dat geldt ook als je zegt dat iets wel kan.

Ik geloof in de maakbaarheid.

Ik geloof daar zo in dat beide overtuigingen, (1) ik kan het wel en (2) ik kan het niet, waar worden als je er maar van overtuigd bent.

In het eerste geval zal je namelijk alles doen om te realiseren wat je wilt realiseren en laat je je niet tegenhouden door de drempels die je in je hoofd hebt gecreëerd.

In het tweede geval zijn de drempels er niet alleen in je hoofd, maar zal je ook gaan bewijzen dat ze er 'echt' zijn.

## ○ Coaching

De beste definitie die ik ooit gehoord heb, is deze: coaching is 'the state of not knowing'.

Die is uiteraard niet absoluut. Iemand die coacht mag heus wel iets weten, bij voorkeur zelfs. Maar de staat van niet-weten slaat op de persoon voor hem en de situatie waarover gesproken wordt.

De coach moet een geesteshouding hebben van niet-weten.

Want ook voor een coach geldt: als je oordeelt (zegt te weten) dan stop je met waarnemen.

## ZIN IN MEER?

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

## 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

