

RENDEMENT BEHALEN | HOOFDSTUK 1

NAGAAN

"Ik ga na of wat ik van iets of iemand vind."



Nagaan, nader onderzoeken of iets klopt, vraagt zorgvuldigheid en nieuwsgierigheid. Daardoor wordt 'nagaan' oprecht en voelt de ander zich gezien en gehoord. Doe je dit niet en ben je vooringenomen en niet oprecht, dan kan iemand in de verdediging schieten en/of zich afsluiten.

De valkuil bij 'van iets of iemand iets vinden' is dat je te snel je mening geeft vanuit een vooringenomen oordeel, vanuit een aanname of overtuiging. Het zorgt ervoor dat er misverstanden ontstaan, dat mensen zich niet gehoord en serieus genomen voelen en dat er vooroordelen ontstaan. Vragen als: 'Wat is er aan de hand?' en 'Hoe is dit voor jou?' worden niet gesteld. Juist het stellen van deze vragen en het echt naar anderen luisteren vormt de basis om te onderzoeken en na te gaan of iets klopt: smeer NIVEA (niet invullen voor een ander). Als je 'ik weet hoe het zit' gebaseerd is op je eigen interpretaties en invullingen begeef je je op glad ijs. Zelfs al beschik je over een grote mate van kennis en inzichten is het, ook om de ander mee te nemen, goed om een onderzoekende houding aan te nemen.

In een gesprek ga je iets na door vragen te stellen over wat iemand bedoelt of wat iemand eigenlijk wil zeggen. Om meer inzicht in situaties te krijgen stel je verdiepende vragen zoals; hoe zit dat dan precies? Of wat is er dan toch echt aan de hand? Niet op een controlerende of toetsende manier, maar onderzoekend, nieuwsgierig en zorgvuldig in formulering.

“

Ik ga na of wat ik van iets of iemand vind.

Jijzelf

”

RENDEMENT BEHALEN | NAGAAN

Ook zijn we veel ontvankelijker voor informatie die onze vermoedens bevestigen en lijkt het bijna onmogelijk om van je overtuiging af te stappen als je iets eenmaal als waarheid geaccepteerd hebt. Lijkt je collega (uiterlijk) op je luie buurman dan is de kans groot dat je hem ook die kwaliteit toedicht. Vaak ben je het je niet bewust, maar de plek in jezelf van waaruit je waarneemt is bepalend voor wat je ziet. Maar ook dat je je collega heel hard ziet werken en hem op grond van die waarneming niet wilt storen. Het Halo-effect is hieraan verwant. Je ziet iets positiefs (of negatiefs: HORN) van iemand en dicht hem/haar op grond hiervan ook andere positieve of negatieve kwaliteiten toe. Ga na of dit klopt!

VERDIEPING

Wanneer je niet lekker in je vel zit, zal de wereld er snel grauwer en somberder uitzien dan die in werkelijkheid is. Kort gezegd komt het erop neer dat je binnenwereld (gevoelens, emoties en gedachten) bepalend zijn voor hoe je de buitenwereld ziet. Heb je angstige gedachten, dan zie je snel een bedreigende buitenwereld. Voel je je ergens schuldig over, dan zie je mensen om je heen die jou veroordelen. Kijk je vanuit je hart met compassie naar de ander, dan kijk je eerder met mededogen naar anderen.

Wanneer je verzuimt om na te gaan of wat je vindt klopt, dan geef je er snel een eigen invulling aan. Veronderstellen is vanuit je eigen referentiekader met je eigen overtuigingen en vanuit je eigen patroon naar de ander kijken. Dit is een normaal menselijk fenomeen. Tegelijk is het belangrijk je bewust te zijn van de impact die dit heeft op je waarneming en dus ook op wat je van iets of iemand vindt.

Overtuigingen en patronen zijn overlevingsmechanismen die ooit nodig geweest zijn om zo goed en veilig mogelijk te kunnen functioneren in de omstandigheden van toen. Nodig om snel te kunnen vaststellen of iets klopt of niet en daarmee het oude mechanisme van overleven aan te zetten: vluchten, vechten of bevriezen.

Het loslaten van de overtuigingen en patronen die je blokkeren om te onderzoeken en nieuwsgierig te zijn, vraagt vertrouwen dat er niets ergs gebeurt als je uit je patroon stapt en om open te staan om na te gaan of iets of iemand klopt. Zoals met alle patronen en overtuigingen zijn ook deze hardnekkig en vergt het moed en volharding om dit aan te gaan.

RENDEMENT BEHALEN | NAGAAN

OPDRACHTEN EN OEFENINGEN

Ga, voordat je verder gaat met de opdrachten en oefeningen voor jezelf na of de stelling 'Ik ga na of wat ik van iets of iemand vind' nog dezelfde lading en betekenis voor je heeft. Schrijf dit eventueel voor jezelf uit.



Onderzoek de aannames die je over jezelf, over anderen of over een situatie hebt. Dat kun je doen door 'De 4 vragen' van Byron Katie te gebruiken:

- 1 Is het waar?
- 2 Kun je absoluut zeker weten dat het waar is?
- 3 Hoe reageer je op die gedachte?
- 4 Wie zou je zijn zonder die gedachte?

Daarna keer je de aanname of gedachte om ("Ik weet hoe het zit" wordt "Ik weet niet hoe het zit").

Leestip:



RENDEMENT BEHALEN | NAGAAN

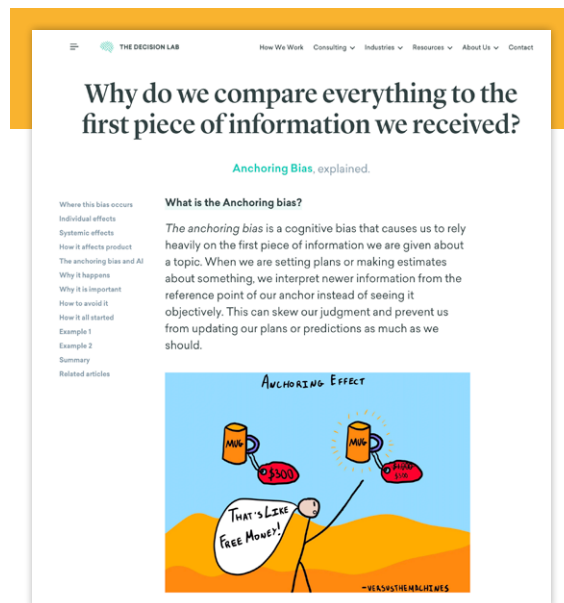
**2 Voor de liefhebber.**

Het anchoring effect zorgt ervoor, veelal bij numerieke info, dat je niet meer nagaat of iets klopt, maar dat je het aanneemt op grond van de eerste info die je krijgt. Kortingen voor lief nemen is daar een mooi voorbeeld van.

Wat is het referentie effect (anchoring bias)?

De anchoring bias is een cognitieve bias die ervoor zorgt dat je sterk afhankelijk bent van de eerste informatie die je over iets binnenkrijgt. Wanneer je bijvoorbeeld ergens inschattingen over of plannen voor maakt, interpreteer je nieuwe informatie vanuit het referentiepunt (je 'anker'), in plaats van het objectief te bekijken. Dit kan je oordeel flink vertekenen en je ervan weerhouden je plannen of voorspellingen aan te passen.

Herken je dit effect bij jezelf?



Bron: Anchoring Bias - The Decision Lab.