

“Je moet je succesvol voelen om het te zijn ”

Hoe je uitdagingen beter het hoofd biedt met het JOY Effect

door Rob Beltman

Iedereen herkent de situatie dat er grote uitdagingen zijn, misschien zelfs echt problemen, die overwonnen moeten worden en waarbij het nodig is medestanders te vinden. Financiers die de portemonnee moeten opentrekken, management of directie die jouw plan moet omarmen, klanten die aan moeten gaan op jouw campagne. En dat gebeurt vaak niet zonder slag of stoot. Hoe kun je anderen makkelijker en sneller mee aan boord krijgen? Hoe ga je van ‘ongehoord’ naar ‘ongehoord succesvol’? Dat was de vraag waar we het alweer zevende webinar Klantgericht Maatschappelijk Ondernemen van H3ROES i.s.m. CustomerTalk mee aftraptten. En dat deden we met Rianne Klein Geltink van The JOY Effect!

Gebruik meer dan 5% van je brein

Rianne helpt wat zij zelf kwalificeert als ‘uitgebluste hoogvliegers’ om JOY te vinden, vanuit positieve energie en emoties de kracht die zij in zich hebben te ontwikkelen. En dat is in het Nederlandse bedrijfsleven helemaal niet zo gewoon als Rianne graag zou willen dat het was. Want emotie...dat is toch vaak een no-go onderwerp of zelfs een teken van zwakte op de werkvloer. Terwijl we letterlijk emotionele wezens zijn. Rianne zegt het zo: “We zijn energie in beweging, energy in motion, emotion. Het idee dat we vooral met het denkhoofd moeten werken in onze zakelijke omgeving is een verspilling van 95% van onze hersencapaciteit... want het denkdeel van onze hersenen is maar 5%. De rest, ons zoogdieren- en reptielenbrein, vormen 95%”.



Afbeelding: Rianne Klein Geltink, The JOY Effect

Juist, we hebben het dus over de samenstelling van onze hersenen en dus over verhouding van de neocortex ten opzichte van de limbische systemen en het reptielenbrein. Laten we nu net die neocortex, dat jongste deel van de hersenen dat we misschien wel even populair wetenschappelijk ons ‘denkhoofd’ mogen noemen, vooral inzetten als het gaat om problemen oplossen of uitdagingen het hoofd bieden.

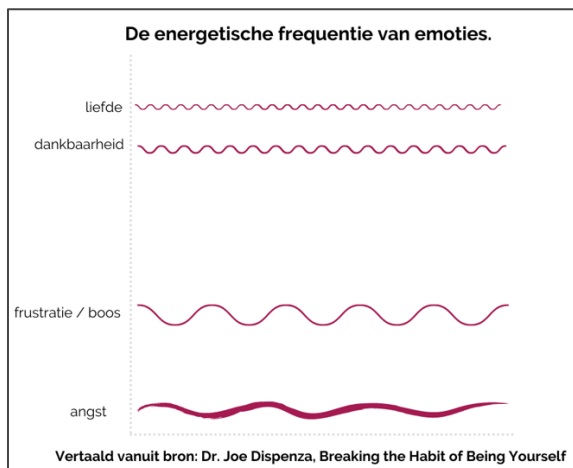
We gaan de problemen analyseren, proberen strategieën te ontwikkelen om ze ‘het hoofd te bieden’ en hopen zo bij een situatie uit te komen waarin het probleem is opgelost. Een moeilijk proces, waarbij we anderen gaan vertellen over hoe groot en uitdagend onze problemen zijn, in de hoop dat ze mee willen werken aan een oplossing. We gaan anderen vertellen dat om ons probleem op te lossen, we van hen iets nodig hebben. Vaak een gewaagd besluit of ander gedrag. En als ze dat niet meteen snappen, dan gaan we het probleem groter en urgenter maken, of we gaan twee keer zo veel effort stoppen in het overtuigen.

We zijn allemaal 'energy in motion'

We stappen soms de overleggen al in met de overtuiging dat het moeilijk gaat worden iedereen mee te krijgen, want 'we zitten niet op dezelfde golflengte' en dus zitten we 'laag in onze energie'. Dit zijn termen die aangeven dat we prima beseffen dat er meer aan de hand is dan alleen een inhoudelijk argument dat met intellectuele wapenen te lijf gegaan moet worden.

Rianne legt uit dat 'laag in je energie zitten' vaak terecht geassocieerd wordt met negatieve emoties, die ook meetbaar een lage frequentie hebben. Hoogfrequente emoties zijn liefde, plezier, dankbaarheid. Laagfrequente emoties zijn schaamte, boosheid, angst. Het bijzondere is dat energie andere energie van dezelfde golflengte aantrekt. Laagfrequente emoties trekken dus laagfrequente emoties aan. Populair gezegd: "Je krijgt wat je geeft!".

Nou...probleem opgelost. Je hoeft dus alleen maar als een spreekwoordelijk 'blij ei' een meeting in te gaan en iedereen zal positief reageren. Nee dus! Want inhoud en stijl zullen dan zeker niet matchen. Je moet iets fundamenteeler op zoek naar een bron voor die positieve energie.



Afbeelding: de frequentie van emoties

Vaak lukt dat niet omdat we het probleem centraal stellen. Denk maar eens aan de campagnes van veel goede doelen: ze laten vaak zien hoe de natuur verdwijnt, de kinderen honger hebben, de vluchtelingen aan hun lot overgelaten worden. Dat lijkt nodig, omdat de urgentie die gevoeld wordt een belangrijk geefmotief kan zijn. Maar het zorgt ook voor het voelen van die laagfrequente emoties en dus tot schaamte, droefheid of woede. En het reptielenbrein zal dan snel zorgen dat men zich afkeert van de boodschap. Maar ja...hoe los je dit soort problemen op zonder dat je het probleem zelf 'front & center' plaatst?

Durf te dromen

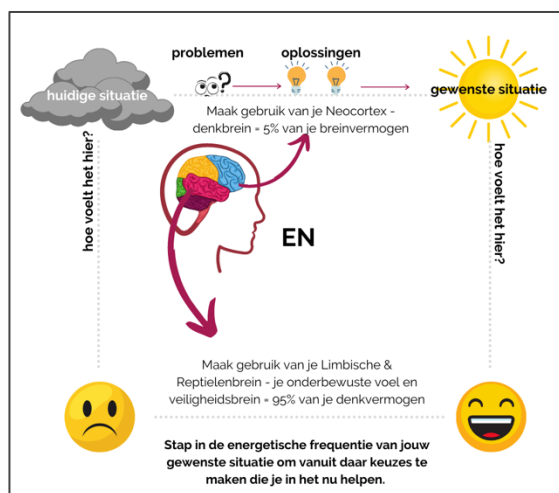
Een essentiële stap daarbij is het visualiseren van succes. Letterlijk: Hoe ziet dat er eigenlijk uit? Dus niet het 'bedenken van een oplossing', maar het stappen in de situatie waarin, maakt niet uit welke oplossing gevonden en gekozen is, het probleem weg is of de uitdaging overwonnen. Je bent succesvol: hoe ziet dat eruit? Dit is wat we tegenwoordig in veel strategietrajecten ook wel het 'moonshot' of de 'North Star' noemen. Je gaat verder in de toekomst staan en maakt je een voorstelling van een ideaalsituatie.

"Durven te dromen is heel belangrijk" zegt Rianne. "Veel mensen zeggen dat ze niet weten wat ze willen. Maar ze weten het wel; het voelt alleen onveilig om het concreet uit te spreken. Soms tegenover anderen, maar vaak ook al tegenover jezelf!" What does good look like? Dat is dus de essentiële vraag en die is hartstikke noodzakelijk om te beantwoorden als je niet met het probleem wil beginnen, maar met de positieve energie die ontstaat vanuit je visie of droom.

H3ROES heeft al enkele malen met teams mogen werken die beter op elkaar ingespeeld moesten raken om samen meer klantgericht te kunnen werken. Een fantastische oefening is hen dan geblinddoekt een challenge te geven. Bijvoorbeeld het opbouwen van een tent, waarbij het team zelf nog niet weet dat dat is wat er moet gebeuren. Veel mensen gaan dan te snel aan de slag. Ze vinden wat voelt als een tentstok en een zeil en denken te weten wat er moet gebeuren. Maar echt samen visualiseren wat er gebouwd gaat worden, hoe dat eruit ziet als het af is, gebeurt niet. Met vaak als effect dat iedereen op een onhandige manier zijn stukje van de uitdaging probeert uit te voeren, niet zelden met een paar gebroken tentstokken als resultaat.

Niet de situatie, maar de emotie telt!

De oplossing kan pas gevonden worden als twee situaties bekend zijn: de huidige probleemsituatie en de toekomstige droomsituatie. Rianne stelt daar vervolgens twee belangrijke vragen, waarop het eerlijk antwoord geven misschien wel het moeilijkste en meest confronterende is wat je kunt doen.



Afbeelding: omdenken van de juiste energie



Afbeelding: teamoefening m.b.t. visualiseren

De eerste vraag: “Als je jezelf ingraaft in de probleemsituatie of de uitdaging waar je voor staat...als je het echt problematiseert, zeg maar... hoe voel je je dan?”

En de tweede vraag: “Als je je voorstelt dat je succesvol bent, dat het probleem is overwonnen of de uitdaging geslecht, hoe voel je je dan?”

Natuurlijk zal de tweede situatie veel meer ‘hoogfrequente emoties’, positieve vibes te weeg brengen. En die heb je nodig om mensen mee te krijgen en hun positieve energie aan te trekken. Rianne stelt deelnemers aan haar coachingtrajecten of teamsessies vervolgens de vraag: “Hoe zou jij je gedragen, hoe zou je omgaan met dit probleem als je je zo voelt als je je in die toekomstige, succesvolle situatie voelt?” Want dat gedrag en die emoties moet je in het hier en nu aan de dag leggen om de oplossing te vinden.

In strategietrajecten valt het ons bij H3ROES altijd op hoeveel makkelijker het blijkt om het succes te verbeelden en dan te bedenken welke keuzes er gemaakt moesten worden en hordes overwonnen zijn om er te komen, dan om dat te bedenken vanuit de probleemsituatie. En het geeft vaak veel meer energie, want je bent bezig met het verwezenlijken van de droom, in plaats van het oplossen van een probleem!

Een paar tips om dit te kunnen doen

1. Zit je 'laag in je energie'? Denk en doe om!

Herken het gevoel en erken dat de emotie waar je in zit impact heeft op jezelf en op de mensen om je heen. De oplossing is niet te vinden door het probleem nog eens dieper te analyseren, de urgentie eromheen te benadrukken of twee keer zo vaak en zoveel te communiceren vanuit de probleemsituatie.

2. Durf te dromen

Visualiseer zelf of met elkaar de droomsituatie, de situatie waar je in terecht wilt komen als je de uitdaging het hoofd hebt geboden. Spreek je uit over je ambitie, want pas als je samen droomt met anderen, kun je echt bouwen aan een nieuwe realiteit. Je zal merken dat jouw droom en jouw energie aanstekelijk gaan werken.

3. Maak je keuzes vanuit de energie van waar je naartoe wilt

Loop niet de route van probleem en negatieve emoties naar oplossingen en dan pas positieve emoties, maar stap meteen in het goede gevoel van de droomsituatie. Dan ga je met een heel andere energie aan de slag en komen oplossingen veel sneller op je pad.

4. Het leven is niet high-vibes only

Vind een uitlaatklep voor de laagfrequente emoties, want het leven is niet alleen maar positief. Besef dat dingen die vervelende emoties oproepen altijd een boodschap in zich dragen en probeer die boodschap te begrijpen.

Meer weten of zelfs lekker aan de slag?!

Natuurlijk hopen we dat dit artikel en het webinar je uit hebben gedaagd om met positieve energie in je eigen gewenste situatie te stappen en niet vast te blijven hangen in problemen.

Rianne coacht en traint zowel individuen als teams om met dit JOY Effect aan de slag te gaan. Kijk dus zeker op haar website (riannekleingeltink.com) of stuur een mail aan hello@riannekleingeltink.com.

Wil je meer specifiek aan de slag met succesvoller klantgericht maatschappelijk ondernemen, dan is H3ROES de expeditieleider die je kan begeleiden. Neem contact op met Rob Beltman via 06 24 24 53 85 of ROB@H3ROES.NL