

Nieuwsbrief voor
professionals,
leidinggevend
en zelfstandigen
die meer van hun
leven en werk
willen maken.

Uitgave 6
februari 2011

'Every sentence
I utter must be
understood not
as an affirmation,
but as a
question.'
Niels Bohr,
natuurkundige



DE SUUKZES-KOERIER

Creëren, communiceren en leidinggeven met meer impact

Moeilijke situatie? Relax!

Je hebt verantwoordelijkheid. Dan zijn er vast situaties waar je stress van hebt. Een deadline, een lastig gesprek, een presentatie. Je pakt je favoriete zelfhulpboek erbij, en hup... nog meer stress. Want je moet zo veel: scoren, een krachtige body-language, een 'winner's mindset'. Tijd om het kaf van het koren te scheiden. En te relaxen.

Voor de duidelijkheid, persoonlijke groei is het mooiste cadeau dat je jezelf kan geven. En als je mij daarbij nodig hebt, wil ik je graag begeleiden. Maar met alle informatie die op je afkomt zie je soms door de bomen het bos niet meer. En dan loop je zo achter een mythe aan die je alleen maar extra stress bezorgt.

Om dus straks het voorjaar ontspannen in te kunnen, hier drie dingen die je vaak hoort maar die helemaal niet hoeven.

Geloven dat je fantastisch bent

Volgens sommigen absoluut nodig om succes te hebben: je onderbewuste programmeren met zinnen als 'Ik ben een prachtig mens', 'Alles gaat steeds een beetje beter' of 'Ik kan dit'. Ja, dit gaat over affirmaties.

Maar wat als je jezelf niet zo leuk vind? Als je in een periode zit dat het juist wat minder gaat, of tegen iets aan loopt wat je echt nog niet kan? Om dan ook je onderbewuste

nog een overtuiging aan te gaan smeren waarvan het op zijn klompen aanvoelt dat die niet waar is: dat leidt tot strijd in je hoofd, en tot nog meer frustratie ('Nou kan ik ook nog niet eens positief denken').

Een onderzoek van Joanne Wood in *Psychological Science* bevestigt dit. Ze gaf mensen een taak waarbij ze tegelijkertijd een positieve affirmatie moesten herhalen. Wat bleek: de mensen die al erg tevreden over zichzelf waren voelden zich er nog iets beter door, de mensen die meer aan zichzelf twijfelden gingen zich er alleen maar rotter door voelen.

Opmerkelijker nog: de taak werd het best uitgevoerd door een derde groep die positieve én negatieve dingen over zichzelf moest denken.

En alsof dat nog niet genoeg was liet een ander onderzoek in *Psychological Science* zien dat mensen die voor het uitvoeren van een taak de vraag 'Kan ik dit oplossen?' opschreven, veel succesvoller waren dan mensen die schreven 'Ik kan dit oplossen.'

Tip van Marcel: Wees realistisch, ga afgewogen en eerlijk naar jezelf kijken (met alle dingen waar je trots én minder trots over bent), en ontwikkel een onderzoekende geest. Dat is al lastig genoeg maar wel te doen: ik werk daar vaak met mensen aan.

Je blindstaren op je lichaamstaal

Een presentatie. Een belangrijke meeting. Hoe zie ik eruit? Klinkt mijn stem niet raar? Dat spiertje dat in mijn ooghoek trilt, wat

'I speak two languages: Body and English.'
Mae West,
actrice en
seksymbool

zullen ze daarvan denken? En laatst vertelde die trainer ook nog dat je communicatie voor 55% zit in je lichaamstaal, voor 38% in je stemklank en maar voor 7% in de inhoud. Dan blijft er nu weinig over. En door alle stress zou je bijna vergeten wat ook al weer je boodschap was.

En dan te bedenken dat die zogenaamde '7-38-55-regel' is ontleend aan één onderzoek, dat zo vaak verkeerd geïnterpreteerd wordt dat de onderzoeker (Albert Mehrabian) een disclaimer op zijn website heeft gezet. Hij onderzocht of de emotionele lading van losse woorden (bv. 'vreselijk' of 'lief') anders overkwam wanneer ze werden uitgesproken met een verkeerde intonatie, of vergezeld gingen van een foto met een niet-passende gezichtsuitdrukking. Wat Mehrabian dus alleen suggereert is: als ik met doffe stem en een terneergeslagen blik zeg, 'Ik ben heel gelukkig', dan gelooft 93% van de mensen mij niet. Ja, dúh!

Tip van Marcel: Ontwikkel je eigen stijl die werkt, los van percentages. (Ook daar help ik je graag bij.) Natuurlijk spelen verbale én non-verbale signalen een rol bij de overtuigingskracht van je boodschap. Maar ik maak genoeg mensen mee die mompelen, hakkelen, krom staan, en toch succesvol worden. Dan werkt zo'n dogmatische interpretatie alleen maar verlamdend.

Jezelf naar de top 3% plannen

Dit verhaal ken je misschien ook. Studenten (jaargroep 1953 van Yale University) wordt gevraagd of ze doelen hebben opgeschreven die ze in hun leven willen bereiken. Twintig jaar later blijkt de 3% die dat had gedaan meer geld te verdienen dan de overige 97% bij elkaar.

Het wordt vaak verteld door goeroes die succes gelijkstellen aan materiële welstand.

Bij mij werkt dit averechts en wellicht roept het bij jou dezelfde gedachten op: levensdoelen zijn kennelijk alleen voor mensen die heel rijk willen worden en bereid zijn om daarvoor stress en ellenlange werkdagen voor lief te nemen. Niet voor mij dus.

Dat valt gelukkig mee: het onderzoek is een broodjeaapverhaal gebleken. De journalist Lawrence Tabak en de psycholoog Richard Wiseman hebben uitgebreid naar de bron ervan gezocht en nergens ook maar een flintertje bewijs kunnen vinden dat het ooit heeft plaatsgevonden.

Tip van Marcel: Ik geloof in doelen. Ze geven focus en vaart in het creatieproces van je leven en werk. Maar de beste doelen gaan over wat jij en de mensen waar je mee te maken hebt zinvol vinden, en niet over status. Zoals ik elke keer bij mijn trainings- en coachingsklanten weer zie.

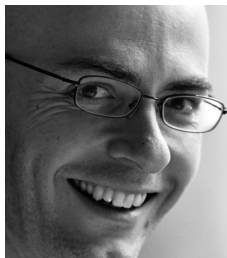
Vooraankondiging

Eind vorig jaar beloofde ik je nieuwe producten, die je nog beter helpen zinvol resultaat neer te zetten en jezelf en anderen daarin aan te sturen en mee te krijgen. Ik kan je nu alvast aankondigen dat je in maart daarvan het resultaat gaat zien, inclusief een extra uitgave van de Suukzeskoerier en een fonkelnieuwe website! Tot dan!

Meer informatie

Voor reacties of meer informatie: mail naar mail@marcelfuchs.nl of bel 06-29426212. Of kijk op marcelfuchs.blogspot.com.

MARCEL FUCHS, TRAINING EN COACHING leert leidinggevend, professionals en zelfstandigen die hun rol beter willen invullen, hoe ze stevig hun plek kunnen innemen en zinvol resultaat creëren.



© 2011
 Marcel Fuchs
 Trainer, coach,
 schrijver
www.marcelfuchs.nl
mail@marcelfuchs.nl