

Besluiten lukken

Door Kees Gabriëls

Goede voornemens niet. Proberen niet. En je best doen, ook niet.

In essentie is een besluit namelijk zelfprogrammatie. Je conditioneert jezelf *dat* je iets gaat realiseren. De kracht die daarbij vrij komt is afhankelijk van de zuiverheid van je besluit. Wil je het echt? Een goed besluit is dat waar je in gelooft. Op dit moment.

Een goed besluit heeft dus niets te maken met haalbaarheid. Sterker nog, haalbaarheidsdenken verminderd de kwaliteit van een besluit. Een niet zo gangbare uitspraak. Immers vaak wordt gezegd: een goed besluit is toch afgestemd met anderen? Een goed besluit is toch gebaseerd op een feasibility-study? Een goed besluit is toch gestoeld op gedegen afwegen van voor- en tegens? Naar mijn idee geldt dat alleen in een voorspelbare, langzame, overzichtelijke omgeving. Maar bestaat zo'n omgeving nog? Ik denk überhaupt niet meer. Die is wisselvallig, gefragmenteerd en verandert vreselijk snel. Klinkt chaotisch en dat is precies wat het is.

De enige kracht die zo'n omgeving kan hanteren is de individuele mens. Waar jij in gelooft, krijg je voor elkaar. Volkomen ongeacht de omstandigheden. Want elke keer dat een tegenslag zich voordoet –en die zullen er altijd veel en hevig zijn- wordt jij vanuit je diepste overtuiging creatief. Hm, hoe kan ik hier nu weer mee omgaan? Die vriendelijke vraag aan jezelf,

Bel of mail gerust voor bijvoorbeeld een lezing, een talentworkshop voor je team of voor veranderbegeleiding.

leidt ertoe dat je elke hobbel op een natuurlijke manier kunt nemen.

De kwaliteit van een besluit is gebaat bij stilte. Want door stilte kom je het diepst in jezelf en het dichtst bij waar je zelf in gelooft, dwars door je verstand en je gevoelens heen. Onthoud: je verstand en je gevoelens zijn signaalgevers die niet altijd betrouwbaar zijn. Omdat ze vooral werken op basis van het verleden. De conditionering zit daar al in. Je vrije, oorspronkelijke wil ligt daaronder verborgen. En je kan hem weer horen, door stil te worden.

Nu zijn er grote en kleine besluiten. Waar ik de vergadering laat plaatsvinden, is een klein besluit. Hoeveel ik investeer in nieuwe klantenwerving is een wat groter besluit. Wat onze strategie is, is een heel groot besluit. Maar bovenstaande geldt altijd. Pas wel je stilte-moment aan. De locatie van een vergadering bepalen heeft genoeg aan één seconde stilte: wat vind ik nu de beste plek? Een strategie vastleggen doe je best na een paar dagen op de hei of 3 weken vakantie. Alleen overigens. Zodat er geen compromis uitkomt.

Let vervolgens erg op hoe je je besluit verwoordt. Elk voorbehoud dat je maakt, ondermijnt je creatieve krachten die je zo hard nodig hebt bij de hoe dan ook komende tegenslag. Als je niet oppast, programmeer je jezelf van te voren al als twijfelaar.

Kees Gabriëls
06 - 46637115
kees@hettalentbedrijf.nl

