

Toe aan nieuwe navigatiesoftware?

De weg naar het doel

Doelstellingen, budgetten, excel sheets en voortgangsgesprekken. Hoe staat het met uw doelstellingen? Bent u er nog net zo mee bezig als in het einde van 2006 of is de focus al een beetje gedraaid? Een openhartig artikel over waarom we onze doelstellingen niet halen! En een handreiking om dat te veranderen.

FRANK BRUINING

Mensen zeggen soms JA terwijl ze NEE bedoelen. Gewoonweg omdat ze geen NEE durven te zeggen. Om wat voor reden dan ook. Mensen willen – zwart/wit bekeken – twee dingen: pijn vermijden en plezier bereiken. Ze proberen onzekerheden te vermijden en situaties op te zoeken waarin ze zich goed voelen, rust hebben, vrijheid ervaren. Ieder gedrag heeft een positieve intentie voor de eigenaar van dat gedrag. Het is dus belangrijk om bewust te zijn van wat u wilt vermijden en wat u wilt bereiken. Dat is heel simpel op te lossen door de vraag te stellen ‘wat maakt nou dat ik dit doe, wat wil ik vermijden en wat wil ik bereiken?’ En als u die vraag heeft beantwoordt, dan vraagt u ‘waarom is dat zo belangrijk voor mij’ Zo zult u steeds vaker gaan merken dat er een aantal belangrijke waarden omhoog komen die voor u van groot belang zijn. Waarden die u wilt bereiken of vermijden.

Behaalde resultaten uit het verleden...

...bieden geen garantie voor de toekomst. Uw opvoeding, opleiding en culturele achtergrond heeft er voor gezorgd dat u bepaalde waarden en normen heeft. Maar ook dat u een soort

handleiding heeft hoe deze waarden te bereiken of te vermijden. Het is als op reis gaan. Als de route bekend is, zal er niet snel meer van worden afgeweken. We nemen meestal de bekende weg. Heel onbewust eigenlijk. Maar nu u uzelf vragen stelt, gaat u erachter komen dat u aan het vermijden en bereiken bent. En misschien wel op heel ineffectieve manieren. Als er file op de A27 staat en u kunt makkelijk en sneller via de A2 dan neemt u toch de laatstgenoemde? Maar dan moet u wel weten dat er een A2 bestaat. Door deze vragen te stellen, gaat u uw eigen A2 ontdekken. Kortom u bent uw oude navigatiesoftware aan het updaten.

Doelen stellen

Misschien bent u bekend met SMART. Dit staat voor: Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdgebonden, u kunt er alles over lezen op internet. Het geeft u een structuur om niets over het hoofd te zien. Gebruik dit model, maar wees u bewust van wat u wilt vermijden en wat u wilt bereiken. Welke waarden zijn er in het spel en volgt u nog steeds een effectieve strategie om die waarden te bereiken/vermijden?

De zeven stappen naar een concreet en uitvoerbaar doel

- 1 Wat wilt u
- 2 Waarom is dat belangrijk voor u / de organisatie / de ander
- 3 Wat heeft u nodig om het doel te bereiken
- 4 Wat kan u tegenhouden / houdt u tegen om het doel te bereiken
- 5 Wat bereikt / vermijdt u daarmee voor uzelf
- 6 Wat gaat u hieraan doen (nieuwe strategie)
- 7 Wat is de eerste stap die u gaat zetten





Een voorbeeld. U wilt als controller aanpassingen laten doen aan binnen de software ten gunste van de rapportages. U neemt dit op in uw plan, uw focus voor het volgend jaar. Helaas wat blijkt, aan het einde van het jaar heeft u dat niet gerealiseerd. De reden? Te weinig tijd. De werkelijke reden? Bang om nee te zeggen tegen andere zaken en uzelf op een tweede plaats zetten. Kortom uzelf niet serieus nemen en uw plannen al helemaal niet. Als u zichzelf al niet serieus neemt, waarom zouden anderen dat dan wel doen?

Hier zit echter ook een positieve intentie. U wilde waarschijnlijk iets vermijden (onzekerheid) en was uzelf niet bewust van wat u nou eigenlijk voor uzelf wilde bereiken (groei) met uw plannen. Zou u dat hebben geweten (lees: bewuster van zijn) dan zou u ook met meer overtuigingskracht NEE durven zeggen.

Succes- en faalstrategieën

We vinden onszelf niet goed genoeg, zijn onzeker, durven niet voor onszelf op te komen en noem maar op. Allemaal ideeën die we hebben over onszelf. Van de hoogste tot de laagste baas. En weet u dat dat helemaal niet erg is, als we maar onthouden dat het niet erg is om iets niet te kunnen of te weten.

Doe eens een voorstel met een kloppend hart en een bonzend rood hoofd. Wat geeft het. Uiteindelijk zal het allemaal wel meevallen. Toen u voor het eerst probeerde te lopen en het niet direct lukte gaf u toch ook niet op? Nee, u probeerde op allerlei manieren toch te gaan lopen. En waarschijnlijk werd u nog geholpen ook. Hoe we over onszelf denken is ons aangepraat, hebben we onszelf aangepraat. Vraag uzelf steeds af 'is dit waar wat ik denk' en ga dan over tot actie. Op deze manier kunt u falen omzetten in feedback en vervolgens naar succes. —C

Tip

Visualiseer uw doel

Uw doel wordt concreter wanneer u het visualiseert. Wanneer u duidelijk voor ogen hebt hoe het eruit zal zien als het doel bereikt is. U doet het waarschijnlijk al wanneer u bijvoorbeeld aan uw vakantie denkt: 'volgend jaar weer lekker naar Frankrijk, ik zie mezelf al weer helemaal daar zitten bij mijn tent'.

Tip

Stel spinazievragen

Wanneer u uw plannen wilt presenteren, vraag een collega dan eens op de stoel van een kind te gaan zitten en spinazievragen te stellen. Dat zijn van die 'waaromvragen' tot op het irritante toe. Zo kunt u duidelijk krijgen wat u echt wilt en daar ook de verantwoordelijkheid voor nemen. Handige spinazievragen zijn:

- Waarom wil je dat?
- Waarom is dat belangrijk voor jou, mij, de organisatie?
- Wat bedoel je precies met...?
- Hoe ziet dat eruit dan?

Op deze manier kunt u ook anderen helpen hun doelen duidelijk te stellen.