



• [www.harmjanbronsvoord.nl](http://www.harmjanbronsvoord.nl)

## Langs elkaar heen werken?

Vaak een kwestie van je 'gelijk' opgegeven!

**Als wij beter leren communiceren, hebben we deze problemen in onze samenwerking niet en halen we onze omzet veel gemakkelijker!**

**Een ogenschijnlijk logisch en veelgehoord deuntje. Verbetering van communicatie als het probate middel voor alle kwalen! Even een cursusje communicatie voor effectiever gedrag en direct betere resultaten! Geloof u het, nee toch.....?**

### Gelijk hebben!

Is gedrag wel het niveau waarop we moeten ingrijpen, als we langs elkaar heen werken? Mijn ervaring is dat veel van de door ons gewenste resultaten in (samen)werken door ons 'eigen gelijk' in de weg wordt gestaan! Barrières die we dus zelf opwerpen door onze aannames, oordelen en vooronderstellingen! We hebben 'verhalen' over onszelf, anderen en over onze omstandigheden. Persoonlijke, vaak keihard vanzelfsprekende opvattingen, die we niet toetsen en poneren als feiten en waarheid! Hierdoor worden we lekker principieel, maar weinig flexibel in de omgang! Zou onze effectiviteit niet een sprong voorwaarts kunnen maken als we onze trots eens wat meer gaan opgeven? Als we meer grip zouden krijgen op de onzin die we onszelf wijsmaken!

### Even communiceren ...

Communiceren is onze grootste dagelijkse activiteit. Toch blijft communiceren een heidens karwei, omdat we door de vele hulzen bij elkaar heen moeten 'breken'. Om het nog maar niet te hebben over onze eigen filters, die de kernboodschap van de ander doen vervagen. Onze hulzen en filters zetten ons aan om elkaar stevig te overtuigen van ons gelijk. Dat ervaren we dan van elkaar al snel weer als 'hij gaat alleen maar voor zijn eigen belang'. Een volgende allergie is geboren! Maar waarom was die ander zo bezig om jou te overtuigen? Welk rookgordijn trok jij (on)bewust op, waardoor jij de ander en de ander jou niet kon bereiken?

### Praatjes vullen geen gaatjes?

Mensen kunnen onwaarschijnlijk langs elkaar 'ouwe nelen' omdat ze in verschillende auto's zijn gestapt en maar aannemen dat ze dezelfde eindbestemming aandoen. Echter het verschil tussen Frankrijk en Duitsland is toch wel erg groot. Om de werkelijke onduidelijkheid of achterstand in de communicatie en als gevolg daarvan in de relatie, maar niet aan te hoeven gaan, kiezen sommige bedrijven voor de strategie, geen woorden maar daden! Praatjes vullen geen gaatjes, vinden ze! Ze investeren in het 'doen' van de operatie en verwaarlozen de reeds gerezen achterstand in de onderlinge communicatie.

### Mensen hebben motieven!

Sociale armoede in bedrijven treedt op als voorgaande communicatie-achterstand niet wordt doorbroken. Iedere functionaris heeft zijn verantwoordelijkheden, ieder mens heeft zijn motieven! Als mensen langs elkaar heen werken, ligt het erg voor de hand om nog steviger op 'taken en verantwoordelijkheden' te sturen, met als gevolg dat langzaam de lol uit het bedrijf loopt en juist de verharding toeneemt.

Formuleer met uw team eens een aantal gewenste eindresultaten. Laat uw team zich eens uitspreken over haar motieven en haar aannames. Toets deze eens samen op het realiteitsgehalte. Zet de uitkomsten eens naast de gewenste resultaten en laat iedereen de vraag beantwoorden: wat hebben wij nu als 'functionaris' en als 'mens' te doen! Succes met de realisatie!

AEGTE Organisatieontwikkeling: broedplaats voor ondernemers, directeuren en leidinggevendenden. Waar in het spanningsveld tussen uw huidige situatie en gewenste toekomst, menskundig en bedrijfskundig onderhoud leidt tot doorbraken naar succes.

[info@aegte.nl](mailto:info@aegte.nl) - 0570 - 61 11 64