

## De Persoon: Hoe achter de coulissen te kijken

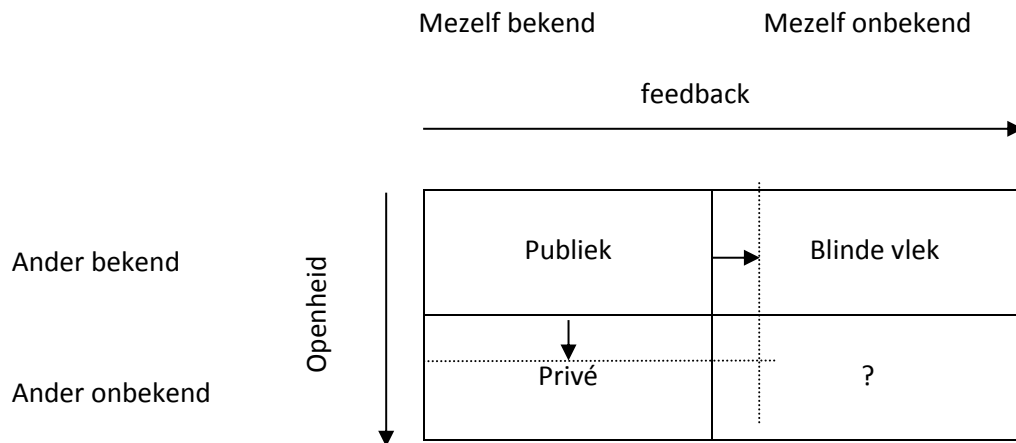
Wie jij bent als persoon bepaalt je succes. Zelfinzicht en motivaties zijn voor ondernemers (ook jongeren en professionals) essentiële voorwaarden voor succes. Jonge professionals en startende ondernemers zijn nog onvoldoende getraind in het ontdekken van hun drijfveren en kernkwaliteiten. Vragen als 'waarin ligt mijn kracht, wat wil ik en waarom wil ik het?', blijven doorgaans onbeantwoord. Zelfinzicht leert ze om te gaan met tegenslagen. Iedere mens of ondernemer ervaart immers weleens het falen en het boeken van successen. Hoe halen we kracht uit successen en hoe om te gaan met debacles? Hoe crosscultureel denk en leef ik?

'Elk nee brengt mij dichterbij een ja!' maar wie kan inzien dat een afwijzing een kans biedt? Andere belangrijke vragen voor zelfinzicht is "Wie ben ik en waarom gedraag ik me zoals ik me gedraag? En wat zijn mijn motieven en drijfveren?" Meer aandacht in de ontwikkeling van ondernemers, jongeren en professionals voor dergelijke aspecten van motivatie is noodzakelijk. Motivatie maakt ook de afstand tussen denken en doen kleiner.

Er zijn verschillende invalshoeken en manieren om zelfinzicht te vergroten en 'achter de coulissen' te kijken. Denkstijlen (LSI, Levens Stijl Inventarisatie), Overtuigingen, mentale modellen (Peter Senge) en Betekenisgeving (sociaal constructivisme) zijn enkele hulpmiddelen om dat te doen. Voor de begeleiding van jonge ondernemers is er aandacht op 2 aspecten van communicatie. Daarvoor worden o.m. het Johari-venster en het model kernkwadranten behandeld.

- ❖ *Miscommunicatie* is een grote boosdoener in zowel persoonlijke als zakelijke relaties. Een veel gehanteerd model om een persoon in kaart te brengen is ook het zogenaamde **Johari-venster** (ontwikkeld door Joseph Luft en Harry Ingham). Grofweg kun je zeggen dat een persoon kan worden gezien door vier ramen van een venster. Dit venster ontstaat door na te gaan welke gedragingen bekend zijn voor jezelf en/of voor anderen, en welke niet.
- ❖ De basis voor heldere communicatie ligt in *zelfkennis*. Een andere manier om naar je persoonlijkheid en kwaliteiten te kijken en ook hetgeen waar je in je eigen praktijk tegen aan loopt in kaart te brengen is het model kernkwadranten. Het specificeren van het crossculturele in deze kernkwadranten helpt je in de effectiviteit van je handelen.

## Dit Johari-venster ziet er als volgt uit:



Hieronder volgt een korte toelichting op de vier gebieden:

### **Publiek**

De publieke persoon is het deel dat zowel bij jezelf als bij anderen bekend is, bijvoorbeeld, je weet van jezelf dat je moeite hebt met het onder woorden brengen van je gedachten; anderen merken dat ook aan je onduidelijke formulering.

### **Blinde vlek**

De blinde vlek: dit is een gebied van gedragingen, die voor anderen wél waarneembaar is, maar waarvan jij jezelf niet bewust bent: bijvoorbeeld zonder dat je het bewust bent klinkt je stem af en toe irritant.

### **Privé**

Het verborgen gebied: dit is het gedeelte van jezelf, dat wel aan jou bekend is, maar aan anderen niet: bijvoorbeeld jij vindt het eng om iets positiefs tegen een ander te zeggen en anderen weten dat niet.

### **?**

Het onbekende zelf: dit is het gebied van je persoonlijkheid dat noch aan jou noch aan anderen bekend is: bijvoorbeeld, noch jijzelf noch anderen weten dat de oorzaak van jouw zwijgzaamheid in de groepen ligt in het feit dat je vroeger, thuis, niets had in te brengen.

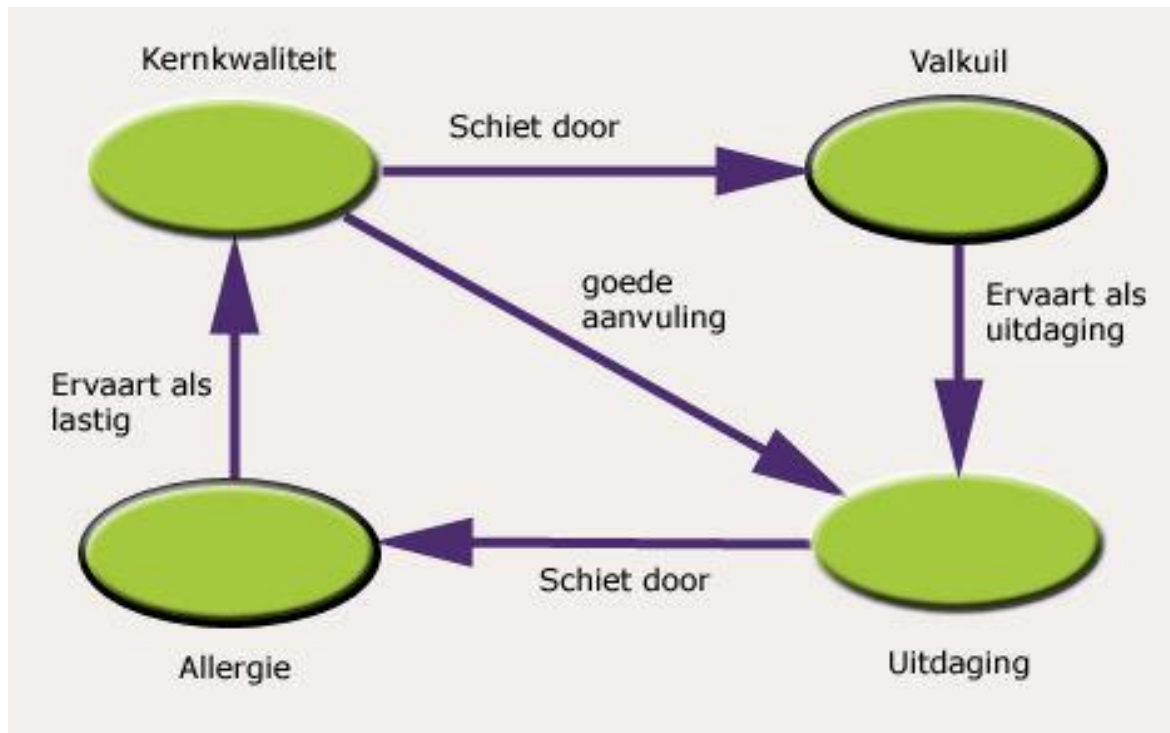
- **Openheid**

De ander informatie geven over jezelf noemen we openheid. Het spreken over de eigen opvattingen, standpunten en gevoelens; proberen de ander zo goed mogelijk in te lichten. Deze kan zo een completer beeld van je krijgen.

- **Feedback**

Het verkrijgen van informatie van de ander die je zelf niet hebt. Door na te gaan hoe andere personen jouw gedrag ervaren, krijg je informatie over je blinde vlek. Hoe kleiner je blinde vlek is, hoe beter je op de hoogte bent van de effecten van jouw gedrag op anderen. Een effectief middel hiervoor is het vragen en geven van feedback. Daarbij kan de methode 360 graden feedback gebruikt worden.

## Model Kernkwadranten ziet er als volgt uit:



Hoe kun je jouw kernkwaliteiten herkennen?

### Kernkwaliteiten zijn te achterhalen door

- Wat waarderen anderen in mij?
- Wat vind ik in mezelf gewoon? Wat vind ik heel gewoon om te doen?
- Wat moedig ik anderen aan om te doen, waar stimuleer ik anderen in, of wat eis ik van anderen?

### Valkuilen zijn te achterhalen door

- Wat verwijten anderen mij vaak?
- Wat doe ik als ik onder druk sta of gestrest ben? Wat ben ik in anderen bereid om door vingers te zien?
- Welk gedrag rechtvaardig ik van mijzelf? Wat ik in mezelf geneigd ben om te rechtvaardigen?

### Uitdagingen zijn te achterhalen door

- Welke kwaliteit mis ik in mijzelf of doe ik te weinig? Wat mis ik in mezelf?
- Wat wensen anderen mij toe?
- Waar heb ik bewondering voor? Wat bewonder ik in anderen?

### Allergieën kun je achterhalen door

- Welk gedrag (van anderen) heb ik een hekel aan, minacht ik, of word ik boos om? Wat minacht ik in anderen?
- Welk gedrag zou je bij jezelf verafschuwen? Wat zou ik in mezelf verafschuwen?
- Waar vinden anderen je te veel over opwinden? Wat andere mij aanraden om te relativieren?