



Het valt me op dat er veel deskundige professionals zijn die één specifiek woord oprecht lastig vinden. Een woord dat we als kind als één van de eerste vier woorden hebben leren spreken: papa, mama, ja en... nee! In onze peuterpuberteit én puberteit is het zelfs één van onze favoriete woorden. Waar het later voor veel mensen aan kracht verliest, is niet voor iedereen eenduidig in te vullen. Maar dat het gebeurt, weet ik als coach en trainer inmiddels zeker...

Nee zeggen tegen de ander is ja zeggen tegen jezelf

Twee jaar geleden schreef ik al over de verschillende persoonlijke communicatiestijlen (LIFO). Voor personen met een meer resultaatgerichte of zakelijke stijl is het vaak wat makkelijker om nee te zeggen. Dat komt omdat zij nu eenmaal het doel of resultaat voor ogen hebben. Voor de meer sociaal- en mensgericht ingestelde persoon is dat echt een ander verhaal. De onderliggende angst of belemmering anderen te kwetsen als zij nee zeggen, ligt op de loer. De zorg is dat anderen je niet meer sympathiek vinden of geen zaken meer met je willen doen. Hoe doe jij dat in je praktijk of behandelkamer? Even advocaatje spelen! Durf jij als ondernemer of behandelaar nee te zeggen als je denkt dat een cliënt een behandeling wil die volgens jou niet de meest geschikte is? Wat doe je als je behandeling niet de oplossing is voor de klacht en wanneer je merkt dat aan de klacht iets heel anders ten grondslag ligt? Terwijl die cliënt koste wat kost een behandeling van je wil omdat deze niet naar de kern van het probleem toe durft te gaan? Wat doe je als je praktijk minder loopt en nee zeggen het beste is voor de cliënt, maar dit voor jou in financieel opzicht eigenlijk geen optie is? Wat doe je als je collega meer expertise heeft voor het type behandeling, maar de cliënt alleen jou wil als 'eigenaar'? Wat doe je met cliënten waarvan jouw nekharen overeind gaan staan? Ook ik word regelmatig getest en heb het woord 'nee' weer leren waarderen. 'Wil je een training Time & Work Management geven?', of 'We weten dat het niet direct jouw doelgroep is, maar we vinden je energie zo fijn voor de groep, wil je dit traject voor ons begeleiden?', of 'Deze medewerker moet door jou gecoacht worden!'.

TIP

Slaap er een nachtje over en vertrouw op het gevoel waarmee je wakker wordt. Onderbouw je nee professioneel en draag waar mogelijk een alternatieve oplossing aan. Mijn ervaring is dat als je nee zegt tegen de ander, je ja zegt tegen jezelf! Je kiest voor je deskundigheid, voor de geloofwaardigheid van je Personal Brand, voor je bezieling en missie in je werk en uiteindelijk ook voor de beste aanpak voor je cliënt. En vooral voor de relatie en mond-tot-mondreclame op de langere termijn.



Inspiraties: www.sethgodin.typepath.com of bekijk de boeken, het (kaart)spel en de show van www.omdenken.nl.

Drs. Jocelyn Rebbens is Personal Branding expert en geeft trainingen, workshops, individuele coaching en lezingen aan professionals en ondernemers. In december 2015 verscheen haar paperback Personal Branding. Neem voor vragen contact op via info@rebbels.com of kijk op www.rebbels.com.