

Ik ben niet bang hoor – Waarvoor eigenlijk?

Het klinkt zo gemakkelijk en bijna ‘aandoenlijk’ wanneer men in coaching of hulpverlening tegen een cliënt zegt - als u iets niet bevalt, verandert u toch uw reactie. Of, wij zullen u helpen om uw reactie hiertegen te veranderen - we gaan u helpen om het u aan te leren – u te conditioneren.

In mijn executive coaching praktijk ontmoet ik veel intelligente executives en professionals die verder willen gaan dan alleen verbeteren, heus wel weten wat ze moeten doen en het toch niet doen. Ik noem dit vaak de “willoze dilemma paradox”. Ergens over nadenken, besluiten iets te gaan doen en het vervolgens toch niet te doen.



Intelligente mensen kunnen toch eigenlijk best zelf wel kiezen – of toch niet? Nou ja, in veel gevallen zijn ze best wel in staat om te kiezen, maar vervolgens ondernemen zij dan toch niet de door hen gekozen actie. Wat is hier dan toch aan de hand?

Iedere verbetering begint met zelfinzicht. Er zijn namelijk tal van onzekerheden voorafgaand aan, tijdens en zelfs na het maken van een beslissing. Dit wordt veelal gestuurd door onzekerheid in de beslissing en mogelijk verlies na het maken van de beslissing. Wanneer onzekerheid wordt geregistreerd als ‘onveiligheid’ dan kan men nog zo graag willen, maar men zal dan op basis van deze ‘onveiligheid’ alles in het werk stellen om deze ‘onveiligheid’ te vermijden en het uiteindelijk toch niet te doen. Niet omdat men niet “wil” maar omdat men de ‘onveiligheid’ ten koste van alles wil vermijden. Deze vorm van ‘zelf-sabotage’ is zeker niet bewust, maar wel heel effectief.

Vanuit de neurowetenschap is het al jarenlang bekend dat de Amygdala, waarvan wij er twee hebben, diep verstopt gelegen in zowel de linker als rechter temporale kwab van de hersenen, een sterkere permanente negatieve dan positieve inprenting cyclus hebben. Ik heb dit ooit uitgebreider beschreven in een eBook getiteld: “Sales geheimen” (op aanvraag gratis beschikbaar).

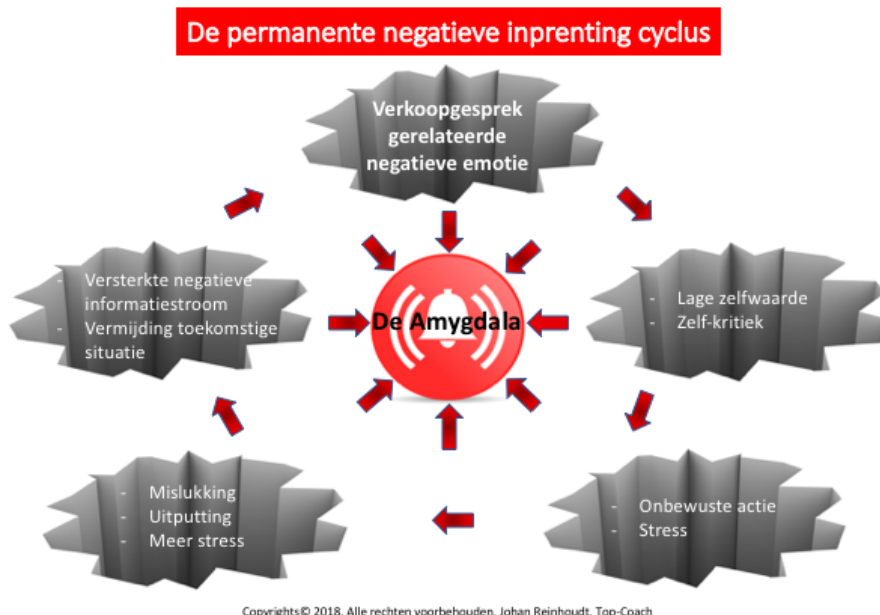
Laten we hier het voorbeeld eens nemen van een verkoopgesprek. Voor mij als executive coach is het fascinerend om te zien hoeveel executives en professionals eigenlijk worstelen met ‘verkoppen’. Ik vind het fascinerend maar niet vreemd, want ik noem verkopen vaak ‘anti-biologisch’.

Iemand die iets wil verkopen moet eigenlijk totaal ongevoelig zijn voor de reactie van de ander, dat wil zeggen, hij/zij moet totaal ongevoelig zijn voor de naar grote waarschijnlijkheid volgende persoonlijke afwijzing, persoonlijke kritiek en niet te vergeten het meer falen dan slagen tijdens verkopen.

Nu is het echter zo dat de mens niet zo in elkaar zit - een mens wil niet afgewezen worden, bekritiseerd worden en al zeker niet falen. Deze ‘situaties’ worden veelal als onveilig gezien en dus (onbewust) ten koste van alles vermeden. Dit is ook een van de redenen van het torenhoge verloop van junior-sales mensen. Een verloop van 30+% in organisaties is niet ongebruikelijk.

Wanneer ik in organisaties weleens vraag naar dit personeelsverloop, krijg ik bijna altijd te horen dat het recruitment proces snel verbeterd moet worden - om dit energie en geldverslindende proces door ‘reengineering’ te verbeteren. Zoals zo vaak, wanneer een organisatie het probleem niet (goed) heeft geanalyseerd komt er ook geen oplossing - slechts een actie die vanzelfsprekend niet het gewenste resultaat oplevert.

Verkoopgesprek gerelateerde negatieve emoties worden namelijk door een door de amygdala gecontroleerde permanent en oneindig negatieve inprenting cyclus gevoerd (zie onderstaande afbeelding). Wanneer u de afbeelding rechtsom met een klokbeweging volgt, ziet u hoe de permanente inprenting cyclus werkt door een bevestiging van ongewenste emoties, resulterend in verder negatief aangestuurd en vermijdend gedrag.



De reacties van de amygdala staan biologisch primair in het teken van het overleven. Ze hebben als doel de mens te waarschuwen en optimaal voor te bereiden op wat hem/haar te wachten (en te doen) staat. De amygdala heeft in bedreigende situaties een reflexmatige reactie.

In de context van zelfbehoud is het begrijpelijk dat bij acuut gevaar de amygdala zich niet kan veroorloven om eerst eens wat tijd te gaan nemen om als het ware, eens 'na te gaan denken' over te volgen stappen.

We zien echter vaak in coaching en hulpverlening dat geprobeerd wordt om deze door overleving gedreven reflexmatige aansturing, op een of andere manier te omzeilen, door de persoon te leren omgaan met zijn/haar 'beperking' in bepaalde situaties. Men probeert hier door conditionering een verminderde gevoeligheid te laten ontstaan.

Echter, ook dit volgt wederom niet de 'biologie' van de mens. Wanneer namelijk de aanleiding van de oorzaken van de gevolgen (het uiteindelijk door de persoon en anderen geregistreerde gedrag) niet getransformeerd wordt, is er in het beste geval misschien tijdelijk iets van verbetering - maar er ontstaat geen duurzame sales en/of prestatieverbetering op basis van persoonlijke transformatie.

**“Het is door wetenschappelijk onderzoek duidelijk geworden dat de permanente negatieve inprenting cyclus veel sterker is en daardoor gedrag bepalend is —
Veel meer bepalend dan een soortgelijke inprenting cyclus door positieve ervaringen.”**

De 'resultaten' van het aanleren van het omgaan met dergelijke (onbewust) als onveilig geregistreerde situaties wordt namelijk, wanneer de Amygdala actief wordt en een vrees gerelateerde negatieve emotie bespeurt, overstemd door (reflexmatig) automatisch ongewenst gedrag. Dit kan zomaar de bedenkelijke blik van de potentiële klant in een salesgesprek zijn, of zelfs de geur die aanwezig is bij aankomst in het kantoor.

De reflexmatige response van de amygdala betekent niet dat de mens geen mogelijkheid heeft om situationeel te leren. Dit is wel degelijk het geval. Een welbekend voorbeeld hiervan is het bewust leren registreren van vermijdingsgedrag, bijvoorbeeld bij Sales Call Anxiety (SCA) – vaak in verband gebracht met de weerstand tegen het opbellen van (nog) onbekende klanten.

Volgend op een negatieve reactie op een bepaald gedrag of signaal, zal de amygdala er namelijk alles aan doen om te zorgen dat reactie in de toekomst geheel zal worden voorkomen (leren om te vermijden dus). Per slot van rekening gaat het de Amygdala om een situatie van 'leven of dood'. Het gaat hier om een onbewuste perceptie van bedreiging en de daaropvolgende lichaamsreacties die de voorlopers van angst aansturen.

**De amygdala wordt ook wel de 'underdog' van de hersenstructuren genoemd.
Underdog omdat het belang ervan zwaar wordt onderschat, in tegenstelling tot bijvoorbeeld onze 'verstandige en wijze' Prefrontale Cortex (PFC). De 'zetel' van onze uitvoerende functies, waar men bijna altijd naar refereert als het om 'belangrijke' hersenstructuren gaat.**

De amygdala is dus een erg belangrijk onderdeel van het menselijk brein en is duidelijk invloedrijk in vrees gevoeligheid en dus bij persoonlijke groei en het duurzaam verbeteren van prestatie. In het algemeen kan men wel zeggen dat eigenschappen met een vrees component gerelateerd zijn aan de amygdala. Bijvoorbeeld:

- * Weerstand om te veranderen (vrees voor onzekerheid gedreven onveiligheid).
- * Xenofobie (vrees voor het onbekende).
- * Groep druk (deelnemen aan een groep voor vrees van het niet meer bij de groep te horen).
- * Spijt en schaamte (een vrees voor sanctie door de groep, of om persoonlijk te worden afgewezen).
- * Gevoelens van rechtvaardigheid (vrees om te worden aangesproken op het onrechtvaardig behandelen van anderen).

Gelukkig hebben we nu geavanceerde coaching technieken die op verschillende niveaus deze vrees gevoeligheid duurzaam transformeren. Zelfs voor de zeer ervaren sales professioneel heeft het vele voordelen

om inzicht te krijgen in hun unieke persoonlijke situatie – goed verkopen wil niet zeggen dat het niet zonder weerstand en beter zou kunnen.

Het mooie van deze geavanceerde coaching technieken is dat cliënten bijna altijd direct kunnen ervaren dat hun gevoel en registratie van een voorheen onveilige situatie niet meer hetzelfde is - deze wel herinnert kan worden, maar zoals hiermee geassocieerde ervaringen niet meer als onveilig ervaren worden. Ongewenst automatisch gedrag wordt dan namelijk vervangen door automatisch gewenst gedrag. Wanneer dit laatste ook nog eens duurzaam blijkt, zijn cliënten bijzonder positief verrast.

Heeft u zelf sales-ervaringen die u wilt delen of wilt u duurzaam uw prestatie, veerkracht en vitaliteit verbeteren – zelf of in uw organisatie en wilt u meer informatie over beschikbare geavanceerde executive coaching mogelijkheden, neem dan gerust contact met mij op Tel. 030-2006764 of via email info@top-coach.nu.

Met vriendelijke groet,

Johan F. Reinhoudt

Johan is gecertificeerd master executive coach, effortless coach en master burn-out coach met een jarenlange internationale executive achtergrond in de gezondheidszorg en levenswetenschappen. Hij richt zich in zijn werk specifiek op duurzame prestatieverbetering en burn-out preventie/herstel door unieke begeleiding en gebruik van geavanceerde coach technieken.

Hij ziet mensen als grenzeloos potentieel, onafhankelijk van het leven wat ze nu hebben en graag zouden willen krijgen. Hij is met name bekend door zijn op maat in-context executive coaching en zijn versnelde en duurzame executive en professional burn-out herstel traject. Hij maakt hiervoor gebruik van een zelf-ontwikkeld co-actief coaching vijf-stappenplan wat leidt tot prestatieverbetering met burn-out preventie of versneld en duurzaam burn-out herstel.

Johan concentreert zich in zijn werk op het versnellen van bijzondere cliënt uitkomsten via een persoonlijk transformatie traject. Hij werkt daarom graag samen met gepassioneerde executives en professionals (incl. advocaten, notarissen en accountants) die nu vooruit willen en die verder willen gaan dan alleen maar verandering.

In zijn werk blijft hij op zoek naar praktische mogelijkheden voor verbeteringen en wordt hiervoor geïnspireerd door talloze experts en informatie vanuit de nieuwe biologie, neurowetenschap, kwantumfysica en diverse vormen van psychologie, waaronder energie psychologie.

Als professioneel executive coach is hij geaccrediteerd door de International Coaching Council (ICC) en is hij geassocieerd met de Nederlandse Orde van Beroepscoaches (NOBCO), de Nederlandse Vereniging van Commissarissen en Directeuren (NCD) en de Association for Comprehensive Energy Psychology (ACEP).

Het is zijn missie om executives en professionals te ondersteunen bij het verhogen van hun persoonlijke prestatie, veerkracht en vitaliteit en daardoor op duurzame wijze bij te dragen aan een gezonde leef- en werkomgeving.