

KOEN VAN DEN BRANDT ROEL VAN DE WIELE

SPOOKRIJDERS STAAN NOOIT IN DE FILE

101 

IDEEËN VOOR
TEGEN-
DRAADSE
MANAGERS



LANNOO
CAMPUS



D/2015/45/181 – ISBN 978 94 014 2635 0 – NUR 801

Vormgeving omslag & binnenwerk: Gert Degrande | DE WITLOFCOMPAGNIE

© Koen Van den Brandt, Roel Van de Wiele & Uitgeverij Lannoo nv, Tielt, 2015.

Uitgeverij LannooCampus maakt deel uit van Lannoo Uitgeverij, de boeken- en multimedialdivisie van Uitgeverij Lannoo nv.

Alle rechten voorbehouden.

Niets van deze uitgave mag verveelvoudigd worden en/of openbaar gemaakt, door middel van druk, fotokopie, microfilm, of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Uitgeverij LannooCampus
Erasm Ruelensvest 179 bus 101
3001 Leuven
België

www.lannoo-campus.be



INHOUD

	INLEIDING	7
1	IK EN MEZELF	11
	1 Je lijdt aan het 'kop-in-kassyndroom'	13
	2 Je hebt brandstofreserve	27
	3 Druk je resetknop in!	30
	4 BMI: je Brain Mass Index	42
	5 De intelligente luiheid	48
2	IK EN MIJN UITRUSTING	57
	1 Slippers uit, zevenmijlslaarzen aan	59
	2 Hoe is het gesteld met jouw batterijen?	70
	3 Hoe stop je een duif in een hoed?	82
	4 Talent zonder karakter is als nitro zonder glycerine	88
	5 De nieuwe mens: iets aparts mét apps	95
3	IK EN MIJN OMGEVING	101
	1 Spookrijders haten een rotonde	103
	2 Pak je blik-opener	107
	3 Heb jij eelt op je kont?	112
	4 Het échte venijn zit in de kop!	116
	5 Je nieuwe tangopartner: verandering!	121
	6 Het kiezelsteentje in je schoen	124
	7 Hoe hoog is jouw firewall?	128
4	MIJN TOEKOMSTIGE IK?	131
	1 Charisma?	133
	2 Spookrijders staan nooit in de file	135
	3 De schrijnwerker heeft plankenkoorts	137
	4 Behaal een master in nieuwsgierigheid	141
	5 U-index?	148
	6 Heb jij al een dodehoekspegel?	157
	7 De gelukkige mens!	164
	8 Het fenomeen applausinflatie	167
	9 De dwang van vreemde ogen	171
	OVER DE AUTEURS	175
	BRONNEN DIE INSPIREREN	176







INLEIDING

Rond 2050 zijn er op deze wereld 10 miljard zielen die allemaal ‘iemand willen zijn’. Iemand willen zijn, is een van de belangrijkste drijfveren van de mens.

In dit boek geven we inzichten in de uitdagingen van de komende decennia:

- Hoe ga je jezelf onderscheiden in deze sea of sameness?
- Hoe ga je jezelf frequent opnieuw uitvinden?
- Hoe ga je om met alle informatie die op je afkomt?
- Hoe ga je je eigen brandmerk creëren, dat nazindert, dat anderen doet herinneren aan je boodschap en je persoonlijkheid?
- Hoe beweeg je je in deze arena, waarin bijna alles een commodity wordt?

Want meer dan ooit zal in de toekomstige ‘wijsheidsmaatschappij’ het verschil gemaakt worden door de mens die erboven uitsteekt, die durft, die dwarsdenkt, die de verbanden ziet, die juist die éne stap meer zet, die anderen meekrijgt in zijn gedachtegoed, die anderen weet te raken in hart en hersenen.

Spookrijders staan nooit in de file gaat over de keuze die je kunt maken: wil je tot de grijze massa behoren, waarvoor veiligheid en conformisme de belangrijkste goederen zijn, of wil je jezelf een kans geven om, in dit korte tijdsbestek dat we hier vertoeven, er het beste van te maken?

We reiken je filosofische, psychologische en economische handvatten aan om er iets uitzonderlijks van te maken, want dit leven is geen repetitie, het is een eenmalige première! Do you want to scratch with the chickens, or fly with the eagles?

Do try this @ home & @ work!

Weet dat het enige blijvende concurrentievoordeel het vermogen is om sneller te leren dan anderen. Doe er je voordeel mee met dit boek, dat bedoeld is als geestelijke wellness, als vitaminen om je geest verder aan te scherpen.

We willen met dit boek geen wetenschappelijke pretenties neerzetten, noch een betweterige houding aannemen. Zij die beweren de waarheid in pacht te hebben, denken dat de waarheid exclusief is! Wat uiteraard niet zo is. Dat te denken is vrij pretentius. Pretentie is trouwens hét brevet van domheid. Of klinkt dit pretentius?

Vaak is de waarheid een verzameling van verschillende waarheden, gecontamineerd met enkele onwaarheden.

Wij geloven stellig in het wilde geloof, het fauvisme, waarin je de verbanden vaak zelf moet leggen, of waarin je verrast wordt door het organische.

Kennis (net zoals kunst) wordt pas schoon door haar ultieme onbereikbaarheid en door wat er niet onmiddellijk zichtbaar is. Lees dus evenveel tussen de regels, daar ontdek je misschien jouw visie.

Creëer je idee in het ongedachte en vind je vondst in het ongezochte.

Toch zijn we stellig overtuigd van onze opvattingen die we hier presenteren. Ze zijn gebaseerd op en gelardeerd met:

- Literatuur, waarvan je op de laatste bladzijden een overzicht krijgt en waarvan wij vinden dat deze boeken goed staan in jouw boekenkast.
- 25 jaar ervaring in de trainings- en coachingsarena, waar onze wisselwerking met deelnemers en coachees resulteerde in nieuwe inzichten, creatieve vondsten en dwarsdenkende opvattingen.
- Wetenschappelijke modellen; met de overweging dat wetenschap eigenlijk maar één functie heeft, namelijk reductie van onzekerheden.
- Opinions van visionaire CxO's en managers die we tijdens hun carrière mochten coachen.
- Het vuurwerk in het Atlas-team; dat zijn een tiental consultants die intensief samenwerken aan een prachtige missie: mensen en organisaties helpen groeien!

Beschouw dit boek als een beknopte reisgids voor jou als individu én voor jou als vader, moeder, leidinggevende, collega ...

Schrijf je trouwens eerder in voor een opleiding voor het leven en niet alleen voor een baan of competentie!

Investering?

Je drie meest kostbare bezittingen zijn: tijd, verstand en geliefden (ook vrienden).

Door dit boek te lezen, investeer je in de eerste twee.

Door dit boek te geven aan je geliefden investeer je in de derde bezitting.

Je kunt dit boek ook levend 'boeken' als Business Conference 'Spookrijders' op info@abt.be.

Je hebt dus een kostbaar bezit in handen ...



1

IK EN
MEZELF





1

Je lijdt aan het 'kop-in-kassyndroom'


Volgens de radar ben je er niet



Het is een tafereel dat zich zo vaak voor onze ogen afspeelt. We staan in de startblokken om een van onze Business Conferences te starten en we aanschouwen de mensen die bij voorkeur een plek achter in de zaal uitzoeken. Onvoorstelbaar wat mensen ervoor over hebben om toch maar niet de eerste rijen te moeten bevolken. Ze zitten liever twee uur oncomfortabel in iemands nek te turen dan zichzelf een bevoorrechte kijk- en luisterpositie te gunnen. Zelfs als je hen erop wijst en uitnodigt de vrije plaatsen vooraan optimaal te benutten, vang je meestal bot of kijkt men je argwanend aan. Het typeert vaak onze Vlaamse braafheid. Want wie gaat nu in hemelsnaam vooraan zitten? Dikke nekken zeker? Het oordeel dat anderen over jou kunnen hebben, dragen velen onder ons als een molensteen om de nek. Dat zorgt voor erg druk vliegverkeer onder de spreekwoordelijke radar. Daar val je tenminste niet op. Want wie haalt het nu in zijn hoofd om zich in de kijker te plaatsen? Velen hebben op school en tijdens hun opvoeding zonder ophouden voorgehouden gekregen dat ze zich beter koest kunnen houden en 'normaal' moeten doen. Wie op school de spotlights graag op zichzelf richtte, verhief zich ofwel tot een dankbaar mikpunt van spot of had een klantenkaart voor strafstudie op woensdagmiddag. Ongetwijfeld heb jij ook nog



haasje-over gespeeld in je jonge jaren. Dan herinner je je ongetwijfeld nog dat er werd geroepen ‘kop-in-kas’ op het moment dat iedereen zijn hoofd moest intrekken. En de meesten zijn dat hun hele leven lang blijven doen, hun hoofd intrekken, en gaan (letterlijk in dit geval) gebukt onder slaafsheid en acceptatie. Onder de radar vliegen werd al snel een ongeschreven advies. Je werd én wordt immers verondersteld in het belang van het geheel te denken én te handelen. En daarbij is zelden een zitje voor individualiteit gereserveerd. Door netjes te gehoorzamen en je te schikken, ben je ook makkelijker te managen. Een kudde schapen is makkelijker te hoeden dan een roedel nerveuze jachthonden. En mocht je toch toevallig dit advies met de voeten treden, dan kun je je in extremis nog redden door je verontschuldigen aan te bieden. Want ‘sorry’ zeggen kunnen we als geen ander. Het is voor ons bijna cultureel erfgoed geworden. We verontschuldigen ons tegenover mensen tot we stembandknobbels hebben. En meestal zonder dat er een reden toe is. Door dat te doen, maak je je ongewild klein, bang en onderdanig. We willen diegenen de kost niet geven die wel twintig keer per dag aan de telefoon zeggen: ‘Sorry dat ik u stoort.’

 *Dit alles doet me onmiddellijk terugdenken aan de eerste sales-training die ik volgde, nu meer dan 25 jaar geleden. Ik werkte toen voor een Zwitsers uitzendbedrijf en was bij de gelukkigen om een intensieve zevendaagse training mee te maken. De strengheid droop ervan af. Iedereen strak in het pak, huiswerk na iedere sessie en de timing werd gerespecteerd met een precisie waar een Zwitserse uurwerkenfabrikant alleen maar nachtmerries van krijgt. Op een van de sessies presteerde een vrouwelijke collega het om maar liefst een half uur te laat binnen te komen. Dat stond toen bijna gelijk aan een oorlogsmisdaad. De dame in kwestie keek ons breed lachend aan en stond nog in de deuropening met alle ogen op haar gericht toen ze*

vastberaden zei: 'Ik ben ongelooflijk trots op mezelf!' Met zo'n binnenkomer had ze zich al minstens verzekerd van onze totale aandacht en nieuwsgierigheid. Ze vervolgde: 'Ik heb namelijk voor de eerste keer in mijn leven een leuke band gehad én ... ik heb die hélemaal alleen vervangen!' Het aanzienlijk respect van de deelnemers én de trainer uitte zich in een spontaan en ovationeel applaus. Pas tijdens de koffiepauze vertrouwde ze ons toe dat ze zich gewoon verslapen had, maar dat ze ervoor paste om zich als een kneusje te verontschuldigen en de rest van de dag als kop van Jut door te gaan. Of, wat het verschil is tussen je klein maken of groots zijn, tussen verliezen of winnen. Want meer mogelijkheden zijn er helaas niet. 🚗

'De dood of de gladiolen' is een uitspraak waarmee Nederlands succestrainer Louis van Gaal enkele jaren geleden ophef oogstte. De uitdrukking verwijst vermoedelijk naar de Romeinse gladiatorenengevechten die slechts twee mogelijke uitkomsten kenden: de dood of de overwinning (die werd geëerd met gladiolen). Als je zelf de uitkomst van het gevecht mag voorspellen, waarvoor kies jij dan? Binnen de typische bedrijfsmuren zien we eenzelfde terughoudendheid om jezelf op het voorplan te plaatsen. Vanzelfsprekend is niets makkelijker dan woorden als 'proactiviteit' of 'leiderschap' aan je imposant lijstje van bedrijfswaarden toe te voegen. Tot je zelf beslist dit écht ter harte te nemen en al die waarden in de praktijk gaat realiseren. Dan zie je vaak lichte paniek ontstaan in je omgeving en wijst men je erop dat je ook niet moet overdrijven en dat je je het beste kunt blijven focussen op je kerntaken. Of je krijgt minstens tijdens het jaarlijks evaluatiegesprek als aandachtspunt mee om meer in het belang van het team te denken en te handelen ... Want het team voor alles, toch? Je zult als jonge wolf binnen een geroutineerd team maar komen aandragen met nieuwe initiatieven en gedurfde ideeën. Wedden dat je na de eerste meeting lik op stuk krijgt en men je beleefd

verzoekt om wat meer solidair te zijn? Kijk de komende dagen maar eens goed om je heen. Je wordt omringd door een enorm leger dat ‘kop-in-kas’ staat! Doe jij mee? Ga jij ook kop-in-kas gaan staan of spring jij liever haasje-over?

Op welke hoogte vlieg jij? Ben jij zichtbaar op de spreekwoordelijke radar? Werk jij in een omgeving waarin de voorste rijen worden ingenomen? Zien we jou regelmatig aan het raampje zitten? Kom jij wel eens met gladiolen thuis?

Sinds de introductie van het woord ‘leiderschap’ slaan ze er ons dagelijks mee om de oren. Plotsklaps moet iedereen zich bewust worden van zijn eigen potentieel en zich sterk op de kaart positioneren, zich *branden*. Maar ben jij er wel zeker van dat iedereen dat ook als intentie heeft? Het is vooral weinig evident voor de kop-in-kasgeneratie die gebukt gaat onder een low-profilecomplex. Volgens onze bescheiden mening is het échte leiderschap maar bij maximaal 10 procent van de mensen latent aanwezig. Doe die test maar eens en kijk eens rond in je eigen vriendenkring. Zijn het niet altijd dezelfde (we bedoelen die kleine minderheid, of vaak die eenzame enkeling) die hun nek uitsteken en de boel aanwakkeren? En is het niet telkens dezelfde grote meerderheid die zich moeiteloos en slaafs in hun kielzog in beweging zet? En op de koop toe commentaar levert? Dagelijks willen ze jou doen geloven dat *entrepreneurship* een ruwe diamant voor iedereen is. Vergeet het maar. Het is eerder een kroonjuweel voor de happy few. Hedendaagse visies over leidinggeven geven hoog op van begrippen als interactie, gedeeld leiderschap en totale betrokkenheid. Onterecht gaat men ervan uit dat de meerderheid hiernaar op zoek is. Niets is volgens ons echter minder waar. Het valt ons iedere dag opnieuw op hoe weinig mensen de hand reiken naar de kansen die hen bijna op een zilveren schotelkje worden aangeboden. En dan laten we degenen die het wel willen,

maar de juiste hefboomen ontberen nog buiten beschouwing. Velen bekijken een opportuniteit als iets dat verdacht sterk lijkt op *moeite doen* en waar je je handen aan vuil kunt maken. Er is naar onze mening een fundamenteel verschil tussen een werkklimaat scheppen waarin betrokkenheid en interactie mogelijk zijn én zelfs worden gestimuleerd, en anderzijds verwachten dat iedereen er ook steeds gebruik van zal maken. Op iets rekenen is goed, het zelf voorzien is, voor alle veiligheid, vaak beter. Zo zal elke stad die zichzelf respecteert, investeren in voldoende sportaccommodaties om iedereen de kans te geven om aan sport te doen. Maar ervan uitgaan dat ook iedereen dat zal doen is te gek om los te lopen (en dat is ook het geval met bibliotheken, bedrijfsuitjes, studiebegeleiding, preventief medisch onderzoek, excursies op vakantie ...). Een maatschappijbeeld zien en begrijpen is niet hetzelfde als het als een waarheidsserum aan iedereen toedienen. Zo weet iedereen dat we al enkele jaren in een economische crisis leven. Maar dat betekent niet dat het voor iedereen crisis is ...

De verwachtingslat leggen we in de meeste gevallen veel te hoog en dat zorgt voor ergernis bij alle partijen. Zeker wanneer de omgeving enkele high performers rijk is, groeit de drang om van alle anderen minstens hetzelfde te verwachten. *Verwachtingsmanagement* is menig mens vreemd. Het betrekken van mensen op allerlei manieren is verstandig op voorwaarde dat het op de juiste momenten wordt gedaan. Onze 'total makeover-obsessie' doet ons bijna geloven dat alles met iedereen mogelijk is en dat de mens als een legobouwwerk is. Koren op de molen van trainers en coaches. We willen trouwens ook stilaan iedereen doen geloven dat iedereen kan en moet coachen. Heb je al eens van een stuk hout een pijl gemaakt? Dan is coachen of trainen beslist iets voor jou. Maar helaas, je bouwt een mens niet met legoblokken.

Niet alle wisselstukken zijn verkrijgbaar. De wet *van de acceptatie* kent geen genade: ze leert dat we die dingen moeten leren aanvaarden die we onmogelijk kunnen veranderen.

Tot hiertoe niets dan goed nieuws voor jou, toch? Het is immers voor jou rustig vliegen op grotere hoogte. Tenminste als jij ervoor kiest om speler te zijn en geen slachtoffer. Want er zijn excuses genoeg om dingen niet te doen. De truc is om je er niet te vaak van te bedienen. Heb je geen idee wie je kaas gestolen heeft? Ga hem niet altijd zoeken, maar leer om iets anders te eten. Kunnen de mensen in je onmiddellijke omgeving je niet inspireren? Zoek dan alternatieven. Het leven is te kort om je te omringen met idioten. Kun je moeilijk leven met wat was of is? Besef dan dat de toekomst zit in de dingen die nog niet zijn. Laat niet toe dat je verleden je toekomst de les leest. In de jaren tachtig was bijna iedereen een grote fan van de tv-serie MacGyver. Wie zelfs nu nog met nostalgische gevoelens naar de afleveringen op YouTube kijkt, weet dat het hoofdpersonage, Angus MacGyver, steeds in de meest precaire situaties terecht kwam: in het nauw gedreven, opgesloten op de meest lugubere plekken en altijd in de meest explosieve situaties (en neem dit laatste maar letterlijk). Uitsluitend gewapend met een Zwitsers zakmes en ducttape wist hij zich echter in een handomdraai uit al die nare situaties te redden. En met een glimlach. Van zelfbeklag of weemoed was geen spoor te bekennen. Van een uitweg des te meer.



Hadden we maar wat meer van dergelijke Houdini's binnen onze ondernemingen en verenigingen. Collega's die tijdens ellenlange meetings niet steeds willen weten hoe iets fout kon gaan en wie ze ervoor kunnen laten opdraaien, maar die direct onderzoeken hoe je de zaak oplost en voorkomt. Verkopers die je niet langer voor aap laten staan als je artikel niet op voorraad is, maar die je

blij maken met een alternatief. Experts die jou niet langer vragen waarvan jij wakker ligt, maar die je dingen vertellen waarvan jij geheid vannacht wakker *moet* liggen! Teamleden die bij nieuwe acties en richtlijnen niet direct beren op de weg denken te zien, maar die direct al kijken wat minimaal haalbaar is. Telefonisten die je niet vervelen met te zeggen waar de gevraagde persoon nou precies zit en wat die daar aan het doen is, maar die je zeggen wanneer je hem kunt bereiken of die je vraag al zelf beantwoorden. Coaches die je niet steeds bevragen met waar een gevoel vandaan komt, maar die je uitzicht geven op een betere aanpak. Leidinggevendenden die je niet steeds beoordelen op hoe jij je taak uitvoert, maar die je inspireren om je werk zelf gestalte te geven en voortdurend te verruimen. Salesmanagers die niet langer powerpoints vullen met resultaten en doelstellingen, maar een schuifdeur openen naar een wereld vol nieuwe mogelijkheden. Adviseurs die je niet nog eens een testje laten invullen en je dan voor de zoveelste keer laten horen dat je dit of dat type mens bent of rood, blauw of groen. Maar wegwijzers van vlees en bloed die je precies die praktische aanwijzingen cadeau doen waarmee je een ferme stap vooruit zet en een nieuw iemand wordt. Hotelmedewerkers die je niet vragen om de persoonsgegevens die je al digitaal invulde, toch nog maar eens op papier te zetten. Waarvoor opteer jij? Voor een *uitleg* of een *uitweg*? Voor *inzicht* of *uitzicht*? Waar kijk je het vaakst naar? Je achteruitkijkspiegel of de voorruit? En welke keuze maakt jouw team, jouw afdeling, jouw onderneming? Kijk jij naar wat is en was? Of zie je meer heil in dat wat kan zijn? Ben jij een MacGyver?

Volgens de charismatische oprichter van een bekend Vlaams uitzend-selectiebedrijf waarmee Atlas al meer dan vijftien jaar als groeiarchitect mag samenwerken, is braafheid vooral een gave van een paard en niet van de mens. Maar die gehoorzaamheid

(kop-in-kas) wordt sterk gestimuleerd in onze opvoeding, in ons onderwijs en helaas ook op vele werkplekken. Voor veel mensen is het leven een script dat door anderen volledig is uitgeschreven, een gps met vooraf geïnstalleerde kaarten én aanbevolen routes. Voor we het beseffen, vinden we alle dingen logisch. Dat maakt het voor anderen erg makkelijk om ons te (mis)leiden of de macht over ons te verkrijgen. Als we braaf doen wat ons wordt gevraagd, zijn we het makkelijkst te managen. De statische scripts zijn helaas steeds minder vaak in staat om de dynamiek van de omgeving het hoofd te bieden en ons een uitweg te bezorgen. Of denken we nog steeds een improvisatiewedstrijd te kunnen winnen met een ingestudeerde act?

Veel scholen, ouders, leerkrachten en leidinggevendenden houden nog krampachtig vast aan een wereldbeeld dat te vergelijken is met een symfonisch orkest. Het is een metafoor voor onze blijvende drang naar controle, harmonie en optimale voorspelbaarheid. Want voor het orkest staat telkens iemand die de baas is, heeft iedereen een (meestal bekende) partituur gekregen van iemand die al minstens honderd jaar dood is, wordt het kleinste foutje afgestraft en is improvisatie uit den boze. En het repertoire wordt steeds weer herhaald. In dat orkest moet jij er vooral voor zorgen dat je niet voor de valse noot zorgt en gewoon je ding doet. Maar je werk, je leven is niet langer een symfonisch orkest. Je omgeving danst en swingt en is voortdurend in beweging. Vandaag zit jij als muzikant in een jazzorkest. Daarin zie je geen partituur, is er ambiance, kan en mag je je al eens laten gaan en is er voldoende mogelijkheid om in te spelen op de eisen van de omgeving (publiek). En de evergreens krijgen minstens een remix. De nieuwe wereld is minder voorspelbaar en moet het juist hebben van je improvisatietalent. Het is als een dronkaard waarvan je nooit kunt voorspellen in welke richting hij zal lopen.

 Meer dan twintig jaar ben ik actief geweest binnen het amateurtheater. Onder leiding van een regisseur oefen je vier maanden heel intensief om een productie op poten te zetten. Leken hebben er vaak geen benul van, maar iedere beweging en handeling is minutieus ingeoeffend, net als de teksten en intonaties. En toch liepen er iedere voorstelling opnieuw wel dingen fout. Een repliek kwam helemaal niet of een bedrijf te vroeg, een acteur kwam veel te vroeg of te laat door de deur (of door de verkeerde), een belangrijk rekwisiet bleek spoorloos. Op die momenten kon je je niet veroorloven om iemand met de vinger na te wijzen of het spel stil te leggen. Nee, je moest verder door te improviseren of door je haperende collega via een gewiekste hint terug op het juiste spoor te helpen. The show must go on. Zo zit ons leven, ons werk nu eenmaal in elkaar. Je mag nog zo ijverig werken aan het script en je eraan vastketenen, kunst- en vliegwerk en instant oplossingen zijn altijd nodig. Murphy gaat nooit met vakantie! In de zomer van 2014 boekten we een vakantiehuis in Zuid-Frankrijk. Bij het vertrek in de Antwerpse Kempen voerden we al meteen het adres van onze eindbestemming in de gps in. En daar hebben we spijt van gekregen. 1100 km lang heeft het toestel voortdurend de route (én het aankomstuur) herberekend in functie van files en mogelijke storingen. Tot we getergd het ding hebben uitgeschakeld en het gezond verstand een kans hebben gegeven. 

Het klinkt mooi om te stellen dat je je werkdag moet plannen en prioriteiten moet stellen. Maar wie actief deel uitmaakt van een netwerk en samen met anderen moet creëren, moet in staat zijn om de koers op het moment zelf te lezen. Het amateurtheater is veruit de beste cursus voor wie een MacGyver wil worden. Omdat er nu eenmaal niet zoiets bestaat als ‘dé manier’ om de dingen te doen. En dat willen we mensen nog te vaak doen geloven. Dat hebben we bij Atlas Grow How ook al langer begrepen dan vandaag. Wij willen deelnemers aan onze leermomenten niet langer

voorhouden welke de beste manier is om zaken aan te pakken. We willen het aantal mogelijke invalshoeken maximaal uitbreiden opdat deelnemers een keuze kunnen maken. De mens help je niet langer met hem te vertellen wat werkt; je helpt hem door zijn vindingrijkheid en durf te stimuleren waardoor hij constant zelf op zoek gaat naar nieuwe kaarten waarmee hij een nieuw landschap kan verkennen. Het zogenoemde model-leren, waarbij we het gedrag van anderen nabootsen, negeert de wetten van het niet-waarneembare en het onverwachte die een belangrijke impact hebben op resultaten. De reikwijdte van onze zintuigen is helaas te beperkt om alles te detecteren. Nadoen leidt zelden tot iets nieuws of iets spectaculairs. De aangepasten hebben nog nooit de wereld kunnen veranderen. Iets wat bij jou tot een succes leidt, hoeft niet meteen voor een voltreffer te zorgen bij een collega. Want bij jou zijn ze ongetwijfeld ook in de buurt. Die collega's die zondigen tegen alle principes uit de vaardigheidstrainingen, maar die de beste resultaten voorleggen. Na-ape staat gelijk aan jezelf een beperkte houdbaarheid geven, aan streven naar hoogstens een status quo. Het is als een voetbalploeg die tevreden is met een punt. *Wie altijd de sporen van een ander volgt, zal hem nooit inhalen.* Nieuwe wegen creëren geeft je échte voor-sprong.

Ook de overtuiging dat het behalen van goede schoolresultaten garant zou staan voor een succesvol en vooral gelukkig bestaan, maakt deel uit van het symfonisch gedachtegoed. Het past allemaal perfect in onze continue zoektocht naar beheersing en voorspelbaarheid. Het is een overblijfsel uit tijden waarin het leerproces van de mens op zijn twintigste was afgelopen en zijn traject dan al lang was uitgestippeld. Het is een zoveelste poging om het leven voor te stellen als een rechte lijn van a naar b, een lineaire evolutie. Veel ouders staren zich blind op schoolresul-