

KIES-PIJN

Waarom kiezen zo moeilijk en zo belangrijk is

juni 2014 - Yvonne van Holsteijn

“Vaag is veilig” is een uitspraak die één van mijn cliënten onlangs deed. Hij had moeite met kiezen en hij is niet de enige. Veel mensen die, al dan niet gedwongen, op zoek zijn naar ander werk of een volgende stap in hun loopbaan willen zetten, hebben de neiging om het ‘breed’ of ‘wat vaag’ te houden, om – zo denken ze – hun kansen te vergroten. Maar de ervaring leert dat het tegendeel waar is: hoe beter je weet en formuleert wat je precies wilt en daar gericht naar op zoek gaat, hoe groter de kans dat je het vindt. Dus toen hij zei: “vaag is veilig”, reageerde ik met: “focus is succes”.

Waarom is kiezen zo moeilijk? Waarom stellen we keuzes vaak zo lang uit? Omdat kiezen bijna altijd pijn doet. Je krijgt er kies-pijn van (Jos Burgers, 2013). Kiezen betekent namelijk ook dat je iets anders niet kiest (en dus ook iets verliest). Als je niet kiest ga je pijn uit de weg en pijn vermijden blijkt een mechanisme te zijn dat diep in ons hele wezen verankerd zit.

Tiggelaar (2005) zegt hierover: “Mensen hebben geen hekel aan veranderen, maar een hekel aan verliezen. Als een verandering meteen leidt tot vooruitgang, zonder dat het ons moeite, pijn of verdriet kost, hoor je nooit iemand klagen. Als een verandering pas op termijn tot een betere situatie leidt, maar eerst een persoonlijke investering vergt – tijd, geld, energie, aandacht of het opgeven van bepaalde zekerheden of verworvenheden – dan wordt het een moeilijk verhaal.”

Verlies-aversie

Hij haalt vervolgens een onderzoek aan waarin dit fenomeen, ‘verlies-aversie’, wordt beschreven. Stel, we zijn bereid om 1 km hard te lopen om 100 euro te verdienen. Als we daarna die zelfde 100 euro dreigen te verliezen, zijn we bereid 2,5 km hard te lopen om dat te voorkomen. Met andere woorden: de dreiging die uitgaat van verlies

vormt een veel grotere prikkel dan de kans op winst en dat is nogal logisch, het vergroot immers onze kans op overleven enorm!

Dit inzicht kan behoorlijk verwarrend zijn wanneer we tegelijk de boodschap krijgen, of hebben meegekregen, dat we in kansen en oplossingen moeten denken in plaats van in problemen. Hoe zit dat?

Crisis als kans

Het is naar mijn idee beide waar. Het verklaart waarom een (flinke) crisis nagenoeg altijd leidt tot verandering. De motiverende kracht van een dreiging is veel groter dan van een kans. Maar lukt het om de pijn onder ogen te zien in plaats van te vermijden en aandacht te houden voor wat wel goed gaat, dan ontstaat er gek genoeg ruimte voor nieuwe mogelijkheden. Dat gold ook voor mijn vaag-is-veilig-cliënt. Hij veranderde in een half jaar van een mopperaar in een gewaardeerde collega met ideeën waarnaar geluisterd werd. Ook maakte hij de beweging van: “ik weet niet hoe mijn volgende stap eruit ziet” naar een helder perspectief op zijn toekomst. Die duidelijkheid bleek een voorwaarde te zijn om succesvol deuren te openen naar de juiste netwerkcontacten.

Waarom lukte dit hem eerder niet en nu wel? Terugkijken op je eigen levensloopbaan met een loopbaancoach tegenover je die durft te spiegelen en confronteren EN gelijktijdig ‘empowered’, leidt ertoe dat je als het ware de bodem in jezelf raakt en de pijn onder ogen kan zien (in dit geval: “zo wil ik het echt niet langer”) EN hernieuwd vertrouwen vindt in wat wel goed gaat, waardoor je (nieuwe) kansen en mogelijkheden gaat zien. Dit is een magische combinatie die bijna altijd leidt tot actie en verandering: EN-EN.

Zijn innerlijk gevoelde noodzaak werd vervolgens versterkt via een feedbackvraag aan de omgeving. Deze opdracht leidt altijd tot waardevolle inzichten en vergroot

iemands 'ik-kracht'. In dit geval kreeg de cliënt uit onverwacht nabije hoek te horen: "stop met mopperen en DOE iets" en tegelijk kreeg hij waardevolle en inspirerende feedback over wat dat iets dan zou kunnen zijn. Anderen zien vaak voor de hand liggende dingen die jij zelf over het hoofd ziet, omdat ze zo gewoon voor je zijn!

Mijn cliënt werd zich tijdens het traject scherp bewust van het feit dat hij in een negatieve spiraal was beland van steeds meer mopperen en steeds minder actie ondernemen om iets aan zijn situatie te veranderen. Dat maakte hem er voor zichzelf en zijn omgeving niet leuker op. Hij ontdekte ook dat hij al zo vaak tevergeefs begonnen was met: "en nu ga ik het anders doen", dat hij er eigenlijk niet meer aan durfde te beginnen, bang om opnieuw te falen... pijn vermijden, dus!

Later in het traject vergeleek hij zijn situatie en transformatie met voetbal. "Langs de lijn staan en roepen is veilig en vertrouwd. Je loopt geen blessures op en je weet waar je aan toe bent. Maar de andere kant van het verhaal is dat je niet meedoet. Je krijgt nooit de kans om te scoren, je komt niet eens aan de bal...".

Niet kiezen = niet(s) leren

Maar wat misschien wel het belangrijkste is: *als je niet meedoet, krijg je niet de kans om iets te leren*. Het grootste bezwaar van niet kiezen is dat je niets leert. Beter een foute keuze maken dan geen keuze, is mijn devies, want de 'foute keuze' - die dus in feite niet bestaat - leidt er in ieder geval toe dat je ontdekt dat je die kant niet op wilt. Het blijken vaak de mismatches te zijn die ons duidelijk maken dat we van ons pad zijn afgeraakt. Koers wijzigen is dan ineens heel voor de hand liggend en dichtbij.

Yvonne van Holsteijn

Stroom Loopbaanadvies en coaching

T 06 58 81 66 96

E info@stroom-coaching.nl

W www.stroom-coaching.nl

Literatuur

- Jos Burgers over klantgerichtheid. Drie bestsellers in één speciale editie, Jos Burgers (2013) Van Duuren Management
(NB: een aanrader voor iedereen die met klanten te maken heeft.)
- Dromen, durven, doen. Het managen van de lastigste persoon op aarde: jezelf, Ben Tiggelaar (2005), Spectrum.