



Gordon Visie

Het mooiste cadeau

Januari 2008

GordonVisie wordt u aangeboden door de NET (stichting Nederlandse Effectiviteits Trainingen.)

De NET is licentiehoudster van de Gordonmethode.

GordonVisie streeft ernaar zoveel mogelijk geïnteresseerden te informeren over aspecten van de Gordonmethode.

GordonVisie verschijnt vier maal per jaar en wordt geschreven door Saskia Henderson.

Meer weten? Surf naar www.gordontraining.nl.
Mail: info@gordontraining.nl
Of bel: 06-51553812

Geen interesse? Mail het de afzender: hij/zij zal u van de mailingslijst afdalen.

De tijd van cadeautjes geven en beste wensen uitwisselen is voorbij. In vergelijking met de decembermaand vind ik januari altijd zo kaal, op wat verdwaalde goede voornemens na. Is daar niet iets aan te doen? Het antwoord is eenvoudig: geef het hele jaar door cadeautjes! (Kosteloze cadeaus, wel te verstaan..).

Ik kreeg laatst een mooi cadeau van een collega. "Ik heb ons telefoongesprek laatst erg gewaardeerd", zo zei ze me. "Ik vond het zo fijn dat je zo uitgebreid de tijd voor me nam toen ik het moeilijk had. Het heeft me echt geholpen."

Ik was erg blij met dit 'cadeau', sterker nog, ik glom nog uren na...

Wat maakt dit cadeau nu zo waardevol?

Een 'compliment' is het meest effectief als het drie elementen bevat:

- wat deed diegene (het gedrag)
- wat was het effect van dat gedrag op jou (gevolg)
- hoe voelde je je erbij (gevoel)

Gordon noemt dit een positieve ik-boodschap. Op zo'n manier geformuleerd is het voor de ontvanger het meest duidelijk en het krachtigst.

Een positieve ik-boodschap is een cadeautje dat nooit verveelt!

Voor mij voelen zulke 'complimenten' als smeerolie in mijn relaties. Ik merk dat niet alleen de ontvanger, maar ook de gulle géver er blij van wordt.

Er zijn genoeg situaties die bruikbaar zijn, maar die we voorbij laten gaan.

Door wél zo'n 'compliment' te geven zetten we het gedrag even in 'spotlight'.

Het zijn cadeautjes voor collega's, partners, vriend(inn)en en kinderen.

'Ik was blij verrast dat je me de kopietjes meteen had gestuurd, zo kon ik er direct mee aan de slag!'

'Ik geniet ervan om nu chocola te krijgen, daar had ik net zo'n zin in! Dank je wel!'

'Ik was zo opgelucht om in je sms-je te lezen dat je bij Petra ging spelen, zo wist ik waar ik aan toe was en hoefde ik me geen zorgen te maken.

Het wezenlijke van positieve ik-boodschappen is dat ze geméënd worden: ze komen uit het hart van de gever.

En er zijn meer kosteloze cadeautjes te bedenken. Ik noem er een paar: enkele minuten volle aandacht; luisteren zonder onderbreken; een knipoog, een schouderklopje, een glimlach.

De lijst is oneindig uit te breiden.

Sommige cadeautjes kunt u zelfs aan vreemden uitdelen (een glimlach, aandacht).

Laatst maakte ik een praatje in de tram met een onbekende oudere dame. Zo leuk! Ik merkte dat het ons beide extra positieve energie gaf...

Mijn goede voornemens voor het nieuwe jaar is méér praatjes maken in de tram en véél 'complimentjes' uitdelen.

En het uwe?