

Communicatie en duurzaam ondernemen

Succesvolle mensen en organisaties hebben naast hun communicatieve kracht ook een helder fundamenteel bewustzijn hebben over wat wezenlijk belangrijk is. Begrip voor waarden is een van de meest belovende en uitdagende sleutels om **excellentie** te bereiken. En dat is waar het bij duurzaam ondernemen net om gaat!

Persoonlijk versus Organisatie Ontwikkelingsplan



Mensen die excellentie hebben bereikt, volgen een consistente weg naar succes. Als je succesvolle mensen observeert, zul je de volgende 4 stappen kunnen herkennen in hun "way of living":

- Zij starten met een doel, want zonder dat, kun je het niet treffen dus de eerste stap is **je gewenste uitkomst te kennen** en dat betekent "precies definiëren wat je wel wilt".
- Een volgende stap is **actie ondernemen** want weten alleen is niet genoeg.
- Succesvolle mensen hebben het vermogen anderen te observeren om te weten welke reacties zij op hun acties ontvingen. Dus de derde stap is **zintuiglijke scherpzinnigheid te ontwikkelen**, om te herkennen welke responsen je krijgt en om zo snel waar te nemen of je acties je dichterbij of juist verder van je doelen afbrengen.

- En zij blijven aanpassen, bijschaven, bijsturen en hun gedrag veranderen tot zij het gewenste resultaat bereikt hebben. Je moet weten wat je met je acties bereikt: als de resultaten je niet bevallen, is het nodig te evalueren welke resultaten je onderneming precies heeft opgeleverd zodat je daarvan kunt leren. (cfr. Plan-Do-Check-Act van Deming) Als je dat doet, dan zet je de vierde stap: **het ontwikkelen van de flexibiliteit** om je gedrag te veranderen tot je de gewenste resultaten hebt bereikt.

Mensen worden klein gehouden of houden zichzelf vaak klein.... Echter we zijn er om elkaar uit te vergroten. Mensen bepalen zelf of omstandigheden en gebeurtenissen problemen worden....en toch beschikken ze over alle hulpbronnen om hun eigen problemen op te lossen. Het oplossend vermogen van mensen is heel groot, maar wordt helaas echter onvoldoende benut.

Naar onze mening brengt een kwalitatief goede consultant geen oplossingen, maar stelt hij wel de goede vragen, zodanig dat cliënten meer inzichten / keuzemogelijkheden krijgen en tot de voor hen zelf meest geschikte oplossingen komen. Op deze manier worden cliënten ook niet afhankelijk gemaakt van hun (externe) adviseur maar worden ze juist in hun eigen scheppend oplossend vermogen gestimuleerd. En dat laat mensen groeien!

Voor meer info of met vragen kan u altijd terecht bij ons via an.rubens@tpfeuro.com of via home.