

5

PERSONONLIJKE TAKEAWAYS VAN THE ENEMY WITHIN.

DOOR MARK WILLEMSE

Spiegeltje, spiegeltje aan de wand

Voor mij is *The Enemy Within* niets minder dan een grote openbaring. Het houdt mij een enorme spiegel voor. Over de grote valkuilen bij het nemen van belangrijke beslissingen. Die spiegel schetst niet altijd een even fraai beeld, maar het is wel een zeer leerzame ervaring. Daaruit trek ik vijf essentiële inzichten, die ik graag met je deel.

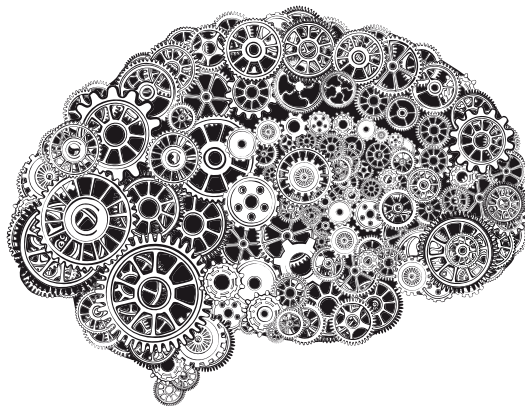
Mark Willemse
Commercieel directeur Cardano



1. Eerst geloven, dan zien

Het adagium ‘eerst zien, dan geloven’ is voor mij zo nu en dan een fijn uitgangspunt, vooral als ik ergens over twijfel. Terwijl het vaak juist precies andersom is: ‘eerst geloven, dan zien’. De realiteit die ik waarneem is uitermate subjectief. Die wordt gevormd door wat ik *wil* waarnemen en door wat ik *geloof*. Zoals neurowetenschapper Mariano Sigman zo mooi zegt in zijn boek *The Secret Life of The Mind*: je maakt geen foto van de realiteit, je maakt een schilderij van de realiteit waarin je dat wat je ziet vermengt met je vooroordelen, emoties en wensen. Zonder dat je je dit realiseert, natuurlijk.

Als ik eenmaal iets geloof, een visie heb op mezelf, op anderen of op een thema, dan stap ik er blijkbaar niet zomaar meer vanaf. Hoeveel feiten die mogelijk het tegendeel bewijzen ik ook onder ogen krijg. Niet dat ik er niet vanaf wil stappen. Ik *kán* het echt niet. Want ik zie die feiten niet, ik negeer ze onbewust of ik ben er diep van overtuigd dat ze niet kloppen. Ik praat recht wat krom is. Dat is best zorgelijk. Zeker als ik me realiseer dat mijn visie daardoor altijd heel ‘eng’ blijft, gebaseerd op een zeer beperkt beeld van de realiteit. Want hoeveel zie ik nou eigenlijk? Minder dan 0,001% van wat er zich werkelijk afspeelt lijkt me best plausibel.



2. Ik kan het niet alleen

Als ik grote beslissingen moet nemen is het daarom maar beter dat ik hier anderen in betrek. In een groep voorkom ik dat ik dankzij mijn zeer subjectieve en beperkte visie grote blunders bega. Zoals Ray Dalio, oprichter van het succesvolle hedgefonds Bridgewater zegt: “Meerdere mensen zorgen ervoor dat een beeld van zwart-wit in kleur en van 2-dimensionaal in 3-dimensionaal verandert. Dat maakt het leven veel mooier en rijker.” Hier moet ik uiteraard wel voor open staan. Dat kan alleen als verschillende visies en meningen ook het respect krijgen dat zij verdienen. Daar heb ik soms helemaal geen zin in, want het is best vermoeiend. Ik moet mezelf dus bij de les houden.

Bovendien moet ik zorgen voor diversiteit in mensen op het gebied van bijvoorbeeld achtergrond, sekse, leeftijd, expertise en levenshouding. Dat zorgt ervoor dat ik verschillende visies naar binnen haal en zo de kans op het nemen van goede besluiten sterk vergroot. Ook dit vind ik trouwens maar lastig. Ik werk en leef nu eenmaal graag met mensen die zijn zoals ik. Dat is lekker makkelijk, je hebt dan aan een half woord genoeg. Daar schuilt dus het grote gevaar in dat ik niet word uitgedaagd, geen andere visies en meningen hoor. Dat is het recept voor slechte beslissingen. En voor een saai leven.



3.

Leer jezelf over de toekomst na te denken

Leuk en nuttig, al die andere meningen. Echter, net als ik zitten ook de anderen vast aan hun visie, een geloof dat ze in de loop der jaren hebben opgebouwd en waar ze geen afstand meer van willen doen. Zo zitten we allemaal vast in onze vastgeroeste wijsheden. Om een goede beslissing te nemen die in de toekomst onder verschillende omstandigheden nog goed uitpakt, moeten deze verschillende werkelijkheden worden ‘opgerekt’. Dat doe je met scenariodenken. Dan treed je heel bewust en via een gedegen proces buiten de bekende paden, op zoek naar nieuwe toekomstbeelden.

Dit doen we vooral ook *zelf*. We laten ze niet ontwikkelen door andere mensen of bedrijven. Alleen als we zelf actief scenario’s ontwikkelen, gaan ze leven en leren we daadwerkelijk breder te denken. De kans is groot dat we deze scenario’s – nu we ze zelf hebben verzonnen – zeer serieus nemen en maatregelen voorstellen om hierop in te spelen. Zo werkt het brein nu eenmaal.

4. Een gepolariseerde samenleving is heel logisch

We leven in bijzondere tijden, van sterke polarisatie. Maar dat is helemaal niet zo bijzonder. Het is zelfs volstrekt logisch, weet ik nu. De mens is biologisch en neurologisch gemaakt om te leven in een gepolariseerde wereld, zeker als we iemand ‘van de andere kant’ bijna niet meer tegenkomen in ons dagelijkse leven, als we gescheiden naast elkaar leven en alleen nog maar nieuws opdoen via (sociale) media. Je leest wat je wilt lezen, je blokkeert wat je wilt blokkeren. Dat versterkt je visies en meningen alleen nog maar meer.

Maar er is hoop. Met elkaar praten leidt nog steeds vaak tot meer wederzijds begrip. Ook tussen mensen die elkaars tegenpolen zijn. Dus zorg voor groepsbijeenkomsten en praat. Mariano Sigman toont in een van zijn onderzoeken aan dat in 30% van de gesprekken tussen mensen met volstrekt verschillende visies op abortus er toch wederzijds begrip ontstaat en er zelfs een compromis uitkomt.





5. Nederigheid is een groot goed

Ik kijk op tegen zeer intelligente mensen. Ik prijs me gelukkig dat ik mag werken met mensen die zoveel slimmer zijn dan ik. Het werkt en praat heel fijn, ik luister vooral goed en probeer te leren. Maar ik weet nu ook waarom zeer intelligente mensen vaak hele slechte beslissingen nemen. Ze zijn meer geneigd hun eigen visie te blijven volgen en andere visies en meningen terzijde te schuiven. Dat wordt erger naarmate ze eerder in hun leven succes hebben gehad. Dat leidt sneller tot overmoed.

Succes staat of valt wat mij betreft dan ook niet meer met intelligentie. Succes heeft meer te maken met je realiseren dat je iets *niet* weet, dan dat je iets *wel* weet. Het heeft met nederigheid te maken, met openstaan voor anderen en hun mening. Met de kunst om ze serieus te nemen en het respect te geven dat ze verdienen.

CARDANO

WEENA 690, 21^e ETAGE, 3012 CN ROTTERDAM

POSTBUS 19293, 3001 BG ROTTERDAM

TELEFOON: +31 (0)10 2061300

EMAIL: INFO@CARDANO.COM

CARDANO-IMAGINE.NL