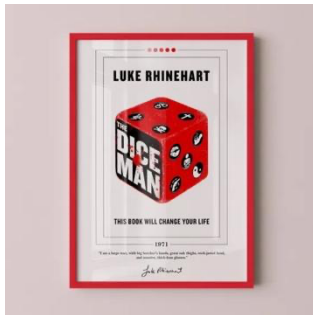


Reader en oefening – De Dobbelsteen persoon

Besluiten nemen is keuzes maken. Wanneer pak je iets zus aan of zo... En dat is weer iets dat veel energie van een mens kost. En verantwoordelijkheid nemen voor een besluit, tja... dat is ook weer zo iets. Dan kan je daarop aangesproken worden en dat is wel heel lastig. (voor sommige mensen)



Daarom wellicht eens doen als die persoon in het boek 'The Dice Man', door mij vertaald als de Dobbelsteen persoon. Die persoon liet alles over aan een dobbelsteen.

Alles door een dobbelsteen laten bepalen hoef je niet over te nemen, maar het is als denk experiment leuk, en in de oefening gaat het je helpen te besluiten hoe je jouw gesprek rond een loonsverhoging zou willen doen. Lees verder!

Het gaat in de Dobbelsteen persoon van Luke Rhinehart over het volledig loslaten van de verantwoordelijkheid voor je keuzes. Alles wat op je te doen lijstje komt te staan, hangt helemaal af van wat de dobbelsteen je verplicht te doen. Heerlijk niet? Of lijkt dat teveel op je manager?



De kern van het boek laat zich samenvatten in drie centrale thema's:

1. De vernietiging van het 'Ego'. De psychiater Luke Rhinehart, is verveeld door zijn voorspelbare, burgerlijke leven. Hij stelt dat we ongelukkig zijn omdat we gevangen zitten in een vaste persoonlijkheid. Je hoort het iemand als zeggen: 'ik ben nu eenmaal zo'. Of die mensen die de Belbin tekst op hun kantoordeur hangen 'let op ik ben geel'.

De kern van het verhaal is dat door de dobbelsteen te laten beslissen, de persoon zichzelf dwingt om rollen aan te nemen die haaks staan op wie die denkt te zijn. Zij/hij probeert zijn 'vaste ik' te vernietigen om een "vloeibaar" mens te worden.

2. Radicalisering van keuzevrijheid. In het boek begint het onschuldig (bijvoorbeeld: "bij een 1 ga ik naar de film, bij een 2 blijf ik thuis"). Maar al snel worden de opties extremer. Het dilemma: de schrijver stelt dat je pas echt vrij bent als je ook opties op de dobbelsteen zet die je moreel afwijst of die je leven kunnen ruïneren. De dobbelsteen wordt een soort alwetend iets dat je bevrijdt van sociale normen en je eigen geweten.

3. De paradox van de dobbelaar. Er zit een fascinerende filosofische kronkel in het boek: Hoewel de dobbelsteen de uitkomst bepaalt, is het de persoon zelf die de zes opties op papier zet. Dit betekent dat de 'Dobbelman' eigenlijk zijn diepste, vaak onderdrukte verlangens (seksueel, agressief of rebels) een kans geeft om werkelijkheid te worden, onder het mom van 'het lot'. Dit heeft daarmee een link met o.a. de Wonder vraag die ik mensen wel eens laat stellen en de 'Flip a Coin' truuk en het belang van eerst goed observeren. Want daarna kies je al onbewust mogelijkheden.

Oefening - laat de dobbelsteen je aanpak bepalen

Nodig: stukje papier en pen en iets van 30 minuten, liefst met iemand anders erbij.

Toen ik dit dobbelsteen verhaal las vroeg ik me af, zoals altijd, hoe dat te gebruiken is bij mensen. Hier mijn suggestie. Vragen om loonsverhoging is voor veel mensen een bron van grote spanning. Een loonsverhoging vragen kan leiden tot het, natuurlijk niet openlijk, uitlachen door je manager. Door de principes van de Dobbelpersoon toe te passen, haal je de emotionele lading bij je wat weg en maak je er een experiment in het gedrag van jezelf van. Lees verder!



Workshop: 'De salaris-Dobbelaar'

Doel van dit grapje/oefening is dat je de drempel kan verlagen om te onderhandelen door te experimenteren met verschillende type personen die je kan of wil zijn. En de strategieën die daarbij horen.

Fase 1: De fase van de angst (5min)

Schrijf op wat je 'natuurlijke' reactie is als je vindt dat je meer salaris zou moeten verdienen, maar je organisatie niets doet. Meestal zal je iets opschrijven als: 'Ik wacht tot mijn jaarlijkse beoordeling,' of 'Ik hoop dat ze het zelf zien.'

Schrijf dat op. En dat was dan mogelijk de routine/je gewoonte van je geworden de afgelopen jaren. En die gaan we nu proberen te doorbreken.

Fase 2: Maak een strategie-matrix (10 min)

Maak een lijst van zes verschillende manieren om de loonsverhoging aan te vliegen. Elke optie vertegenwoordigt een andere rol die de Dobbelpersoon, jij dus, zou kunnen spelen. Je schrijft dus op wat al een bepaald cijfer valt jij dan gaat moeten uitvoeren om die loonsverhoging te krijgen.

Hieronder wat suggesties.

1. De Analytische Rol: Ik Pplan een afspraak in en presenteer een overzicht van je prestaties en de marktconforme salarissen.
2. De Assertieve Rol: Ik loop vandaag nog bij mijn leidinggevende binnen en zeg direct: 'Ik wil het graag hebben over een aanpassing van mijn salaris op basis van de opleiding die ik al achter de rug heb. De modules die ik al gehaald heb.'
3. De 'Zachte' Rol: Vraag om feedback: "Wat moet ik doen om in de volgende salarisschaal terecht te komen?" (De indirecte route).
4. De Brutale Rol: Ik wil graag (en noem nu een bedrag dat 15% hoger ligt dan wat je eigenlijk durft te vragen). Kijk wat er gebeurt.
5. De Alternatieve Rol: Ik wil graag meer vrije dagen. Dus vraag niet om geld, maar om secundaire voorwaarden (opleiding, vrije dagen, leasefiets) als 'test-onderhandeling'.
6. De 'Wildcard' (Het Lot): Vraag een collega/medestudent om een openingszin voor je te schrijven die je letterlijk moet gebruiken.

Dus als de dobbelsteen op de 1 valt, dan ga je (in gedachte) op kantoor met een presentatie en lijst marktconforme salaris hoogtes het gesprek aan.

Fase 3: Rol de dobbelsteen (10 min)

Gooi de dobbelsteen voor jezelf en onthoudt het nummer. Kijk op je lijst van mogelijkheden die je bij fase 2 hebt opgeschreven. En stel jezelf onderstaande vragen:

Vraag 1. Welk getal hoopte je absoluut niet te gooien? Waarom beangstigt die optie je? (dit verteld je iets over de weerstand die je bij die rol hebt)

Vraag 2. Voelt het makkelijker om een "gekke" actie te doen als je kunt zeggen: "De dobbelsteen besliste het"? (dit verteld je iets over hoe je verantwoordelijkheid even ergens anders dan in je ego kan leggen)

Vraag 3. In hoeverre ben jij je gewoontes? Ben je nog steeds dezelfde persoon als je een dag lang als een 'ander' leeft? (dit verteld je iets over welke identiteit je jezelf aanmeet/aanpraat)

Vraag 4. Wat leren je mogelijk hiervan?

Je ziet hoe vaak je voor de 'veilige' weg kiest. En dat doe je uit gewoonte, niet uit noodzaak. De dobbelsteen fungeert als een 'externe autoriteit' die helpt om sociale angst te overwinnen. Het dwingt je om opties te bedenken die buiten jouw normale denkkader liggen. Je gaat creatiever in je aanpak worden.

Fase 4. Het rollen spel (als zin en tijd beschikbaar)

Maak tweetallen. Van de twee neemt iemand als eerste de rol van de werkgever en de ander die van werknemer. Neem wat je gooide bij 3 er bij. Wat ging jouw rol worden, welke van de 6 rollen ging je uitvoeren? Het getal bepaalt dus de stijl waarmee je het gesprek moet openen en voeren.

De regel: Je mag niet uit je rol vallen, hoe ongemakkelijk het ook voelt.

Doen!

Fase 5: (als je met anderen bent) De Nabeschouwing (5 min)

Bespreek de ervaring met anderen die het spel ook deden. Voelde die als:

..... Bevrijding: Voelde het makkelijker om 'brutaal' te zijn omdat de dobbelsteen het zei?

..... Ontdekking: Welke stijl (die je normaal nooit zou kiezen) werkte verrassend goed?

Het punt dat ik wil maken is: Onderhandelen is een vaardigheid die je kunt 'aantrekken' als een jas, ongeacht of je van binnen onzeker voelt. Je kan het oefenen.

In deze oefening is de belangrijkste les dat we vaak niet handelen omdat we denken dat een bepaalde actie 'niet bij je past'. Door de dobbelsteen te gebruiken, ontdek je dat je meerder versies van zichzelf kan inzetten in een onderhandeling. Het haalt de angst voor afwijzing weg, omdat niet jijzelf worden afgewezen, maar de 'rol' die je tijdens deze oefening speelden.

Leuk?

Lees meer van dit soort grappige tips op mijn website www.gripopjeorganisatie.com

Of bel me. Maak altijd graag tijd voor een koffie. Tot spreken, Rudolph Regter.