



THE LEADERSHIP CORP

## **DE CLOWN**

Moraal: focus verleggen, Emotional Status Management (ESM)

Je loopt door de stationshal en opeens merk je dat je al een paar minuten wordt gevolgd door iemand. Gevolgd is eigenlijk niet de goede omschrijving, de figuur die je volgt, loopt verschrikkelijk dicht achter je. Gewoonweg irritant dicht achter je. En bovendien doet hij je nog overdreven na in zijn bewegingen. Je draait je om met het idee er iets van te zeggen. De ander draait zich half mee en blijft je vervolgens op bijzonder overdreven en irritante wijze nadoen. Je voornemen om er iets van te zeggen laat je varen en in plaats daarvan snauw je hem iets toe in de trant van: “Opflikkeren of je krijgt een dreun!”

Een paar dagen later loop je weer door de stationshal. Je voelt dat je weer wordt achtervolgd en na wordt gedaan. Je bent meteen weer boos. Je draait je om. Je kijkt in het gezicht van een clown, compleet met rode neus, rode mond en hele grote schoenen. Je lacht en draait je om. Je loopt weg.

## **NABESPREKING**

Het verschil tussen deze twee personen is dat je de clown zijn gedrag legitimeert door zijn neus, mond en schoenen. Door je houding kun je je dus een bepaald gedrag veroorloven. Dit geldt ook voor je houding tijdens bijvoorbeeld intakegesprekken. Het is legitiem om tijdens een intakegesprek vragen te stellen over de functie, het bedrijf en de verwachtingen ten aanzien van jou in de betreffende functie.



THE LEADERSHIP CORP

Schrijf vervolgens de volgende stelling op een flip-over:

Eerst jij en dan ik

of

Eerst ik en dan jij

Discussieer naar aanleiding van deze stelling wat het fijnste voor jou is; beginnen met vragen of beginnen met praten. De conclusie is dat het fijner is om te beginnen met luisteren, zodat je minder zenuwachtig wordt en het gedrag van de ander kunt observeren.