

Steeds een beter resultaat door “aligned leadership”

Wat is “aligned leadership” en hoe rijmt dit met continue resultaatsverbetering?

Om deze vraag goed te kunnen beantwoorden moet je weten wat de logische niveaus inhouden die in elk individu, bedrijf of organisatie aanwezig zijn.

De “logische niveaus” is een begrip dat veel gebruikt wordt in coaching. Het is een krachtig instrument om inzicht te verwerven in iemands functioneren. Het is een begrip uit NLP (Neuro-Linguïstisch Programmeren) en is gebaseerd op de inzichten van Gregory Bateson (jaren '70) en Robert Dilts (jaren '80).

Robert Dilts onderscheidt 6 niveaus in ons functioneren. Belangrijk hierin is dat een hoger gelegen niveau het onderliggende niveau omvat en dat de hogere niveaus de lagere niveaus beïnvloeden. In mindere mate is er ook invloed van de lagere niveaus naar de hogere toe. Eveneens is het van belang om te weten dat je problemen op een bepaald niveau maar kunt oplossen door de bovenliggende niveaus aan te pakken.

De logische niveaus, in oplopende orde van belangrijkheid, zijn (hoogste niveau is onderaan de tabel):

OMGEVING

GEDRAG

----- **VAARDIGHEDEN** -----

WAARDEN & OVERTUIGINGEN

IDENTITEIT

MISSIE

SPIRITUALITEIT

Op deze manier zie je dat je identiteit zowel je waarden en overtuigingen omvat, net zoals je vaardigheden, gedrag en omgeving! Je kunt deze logische niveaus beschouwen als een ijsberg. Van een individu kun je op het eerste zicht alleen maar zijn omgeving en gedrag observeren. Soms kun je ook wat van zijn vaardigheden zien. Maar de rest is, zonder enig diepgaand gesprek, buiten bereik van je waarneming. Net zoals bij een ijsberg zit het belangrijkste deel onder water. Wat ook opvalt is dat je missie, je doel in je leven, op een hoger niveau geplaatst staat dan je identiteit.

Nu kan het gebeuren dat je niveaus niet “opgelijnd” zijn. Dit wil zeggen dat je omgeving, gedrag, vaardigheden, waarden en overtuigingen, niet altijd in één lijn liggen met je missie of je identiteit. Wanneer dit het geval is zal je zeker niet optimaal functioneren.

Het belang van een SLIM doel in je leven heb ik in een vorige brief al toegelicht. Maar niet elk doel maakt dat je opgelijnd bent met je logische niveaus en het is juist het “opgelijnd” zijn dat je echt doet schitteren in het nastreven van je doelstellingen.

Een doel dat aansluit bij je identiteit en je belangrijkste waarden is dan ook een doel dat je een warm en goed gevoel geeft. Haast als vanzelf zul je er door in beweging komen. Maar soms stellen er zich problemen met sommige van je overtuigingen of denk je niet over de nodige capaciteiten te beschikken om je inspirerend doel na te streven. Het kan ook zijn dat je niet onmiddellijk een antwoord heb op de vraag hoe je jou moet gedragen of in welke omgeving je echt tot ontplooiing kan komen. Maar hoe vindt je nu de antwoorden op al die vragen die aan zo'n hartverwarmend doel verbonden zijn? Hoe krijg je jezelf opgelijnd met je missie, je identiteit, je waarden en zo verder?

Dit is vaak een werk van lange adem en zoals bij alles wat je wenst te verbeteren, kun je hiervoor inspiratie vinden in het KARAF model. Als je de zeven voorwaarden goed invult ten opzichte van je logische niveaus, dan zal je automatisch inzicht verwerven, actie ondernemen en betere resultaten boeken. Het aannemen van een open geest en volharding op zoek naar die elementen die je logische niveaus bepalen, leiden er toe dat je de eigen realiteit beter onder ogen kunt zien. Gaandeweg zul je nieuwe resultaten boeken die je dichter bij je "alignment" brengen.

Grondige analyse van de details en de grote lijnen in je leven, geven je nieuwe inzichten, die bevrijdend kunnen werken en nieuwe energie in je wakker maken. Het vinden van een SLIM doel, met de nadruk op de *i* van "inspirerend", is dikwijls genoeg om je terug op het goede spoor te zetten naar "alignment". Je wordt als het ware terug de kapitein op het schip van je leven.

Net zoals bij een individu hebben ook organisaties en bedrijven hun logische niveaus en hun missie. Het oplijnen van alle elementen binnen een organisatie is in vele opzichten identiek aan het proces dat voor een individu gebruikt kan worden.

Wanneer Missie, Visie en Waarden van een bedrijf of organisatie nauw aansluiten bij wat de leden van de organisatie belangrijk vinden, dan is het des te gemakkelijker om goed te presteren. Maar ook hier is het zoeken naar "alignment" geen sinecure en is dit vaak, zonder externe hulp, buiten het bereik van het management. Want als je er met je neus op staat te kijken ontbreekt dikwijls de "big picture", zoals vaak het geval is. De hulp van een bekwame coach is dan een uitstekend hulpmiddel om een goede invulling te bekomen van alle voorwaarden van het KARAF model. Samen met jou gaat hij op zoek naar die kennis die nodig is om jou in actie te zetten.

Eens je de noodzakelijke inzichten met elkaar kunt delen en de nodige acties ondernomen worden, zullen de verbeterde resultaten als vanzelf volgen. Het is zoals het pad dat verlicht is, met de aanwezigheid van de nodige wegwijzers, dat je plots aantreft in de duisternis van het woud. Daar waar je eerst rondwaalde in de duisternis, je ergerend aan de takken die in je gezicht prikten of in je haren zaten, kun je nu met opgeheven hoofd en je blik in de juiste richting, recht op je doel af gaan.

Peter Blokland

Zaakvoerder BYAZ bvba