

VERHOOG

JE



Robert Benninga
Ingeborg Weser
geschreven met
Door de Flines



palaysia
BUSINESS BOOKS

WWW.VERHOOGJELQ.NL

WWW.SUNSHINEFORTHE SOUL.NL

WWW.MINDPOWER.NL

Eerder verschenen van Robert Benninga:

Haal het beste uit jezelf

Persoonlijke effectiviteit

Bewust Benninga

Lekker uitwaaien

De HiT Experience

Is het een tegenslag of juist een kans?

Eerder verschenen van Ingeborg Weser, met Gerald Hüther:

Das Geheimnis der ersten neun Monate

Opmerking 1

In dit boek tref je voorbeelden met namen, leeftijden en functies aan. Terwijl die voorbeelden uit onze eigen ervaring of uit die van onze cliënten komen, hebben we uit privacyoverwegingen in de meeste gevallen de namen en details aangepast. Mocht jij jezelf of een ander in een voorbeeld herkennen, dan is dat louter toeval.

Opmerking 2

Zo veel mogelijk hebben we ‘hij’ en ‘zij’ in evenwichtigheid afgewisseld. Verder geldt dat in vrijwel alle gevallen voor ‘hij’ ook ‘zij’ gelezen kan worden, en andersom.

Copyright © 2017 Robert Benninga, Ingeborg Weser, Door de Flines en Palaysia Productions, Amstelveen.

Copyright afbeeldingen: zegel: iStockPhoto/vladars, pijlen: iStockPhoto/pop_jop, piramide en aardbol © iStockPhoto/deomis, alle andere afbeeldingen © Door de Flines

Uitgegeven door Palaysia Business Books, Amstelveen

ISBN 978-94-92412-28-7

NUR 770

Deze uitgave is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. Noch de makers, de auteurs of de uitgever stelt zich echter aansprakelijk voor eventuele schade als gevolg van eventuele onjuistheden en/of onvolledigheden en/of verkeerd gebruik van de informatie in deze uitgave.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm, internet of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

We dragen dit boek op aan
iedereen die wil bijdragen
aan waar het echt om gaat:
je veilig, gewaardeerd en ondersteund voelen,
leven en werken met een hoog LQ.

INHOUD

Voorwoord: Wij willen meer LQ!	7
Wat is LQ?	13
Stel vast wat je LQ is	14

1. Triple S, de sleutel naar een hoger LQ

Basisbehoeften	16
TRIPLE S... voor wie?	19
Zonder TRIPLE S is er stress.....	21
Van stress naar mopperen.....	22
De behoeften achter de moppers	23
Liever niet mopperen... of misschien toch wel?	24
Van mopperen naar de KLAAG VAN VANDAAG	26
Van KLAAG VAN VANDAAG naar VRAAG VAN VANDAAG.....	28
De TRIPLE S-cirkel.....	32
TRIPLE S in de praktijk.....	33

2. SAFE

SAFE staat voor veiligheid, vertrouwen en vrijheid	34
Hoe SAFE in de relatie met collega's werkt.....	34
Hoe SAFE in de relatie met klanten werkt	37
Hoe SAFE in de privérelatie werkt	38
Vrijheid en veiligheid hangen samen.....	40
Concreet op weg naar een hoger LQ	44
SAFE in de praktijk.....	46

3. SEEN

SEEN staat voor gezien worden, waardering en respect.....	47
Hoe SEEN in de relatie met collega's werkt	48
Hoe SEEN in de relatie met klanten werkt	50
Hoe SEEN in de privérelatie werkt	51
Waarderen is niet gemakkelijk?	54

Wat werkt goed?.....	56
Concreet op weg naar een hoger LQ	57
SEEN in de praktijk	60

4. SUPPORT

SUPPORT staat voor ondersteuning en ontwikkeling.....	61
Hoe SUPPORT in de relatie met collega's werkt	65
Hoe SUPPORT in de relatie met klanten werkt	70
Hoe SUPPORT in de privérelatie werkt	70
Grenzen van ondersteuning.....	72
Concreet op weg naar een hoger LQ	73
SUPPORT in de praktijk	75

5. Ik wil meer... Triple S in mijn leven

Goed voelen over jezelf.....	76
Hoe je voor meer SAFE in je leven zorgt	77
Hoe je voor meer SEEN in je leven zorgt.....	79
Hoe je voor meer SUPPORT in je leven zorgt.....	83
Wees vriendelijk voor jezelf	85
Concreet op weg naar een hoger LQ	86
TRIPLE S in mijn leven in de praktijk	87

6. Ik wil meer... kracht in mijn team

Drie uitgangspunten voor teams.....	88
Meer kracht in mijn team met SAFE.....	89
Meer kracht in mijn team met SEEN	93
Meer kracht in mijn team met SUPPORT	94
Taak- en mensgerichte doelen.....	97
Niet vertellen – vragen stellen.....	99
TRIPLE S en jouw team in de praktijk.....	101

7. Triple S en communicatie

Communicatie en stemming	102
Communicatie met collega's	103
Communicatie met klanten.....	109
Communicatie in de privérelatie.....	113
TRIPLE S en conflicten op het werk	119
TRIPLE S en communicatie in de praktijk	122

8. LQ, feminien en masculien in de organisatie

Inleiding	123
Diversiteit: iedereen zijn eigen mix	124
Masculien en feminien, collega's en SAFE	127
Masculien en feminien, collega's en SEEN.....	129
Masculien en feminien, collega's en SUPPORT.....	120
Waar zit de potentie in het verschil.....	131
Seks en het werk.....	133
Teams en leiders in feminien en masculien perspectief	134
LQ, feminien en masculien in de praktijk	136

9. LQ en het goede leven thuis

Inleiding	137
Vier gelijke poten	138
Spijt en wat we ervan kunnen leren	140
TRIPLE S en dagelijkse keuzes.....	141
TRIPLE S, minder stress en een solide thuisbasis.....	144
Waar ligt jouw prioriteit?.....	146
De relatie op nummer 1? Hoe dan?	149
Op weg naar een TRIPLE S-wereld.....	149
LQ en TRIPLE S in de praktijk.....	150

Slotwoord

Over de auteurs.....	152
Over dit boek.....	153
Dankbaar.....	154
Stoplichten	156

VOORWOORD: WIJ WILLEN MEER LQ!

Robert:

Als ik boven de tijdlijn van mijn hele leven vlieg, valt mij onmiddellijk op dat de kwaliteit van mijn leven primair wordt bepaald door de kwaliteit van mijn relaties. Het onderscheid tussen 'niet of juist wel goed draaien' zit in de LQ, de intelligentie van onze liefde en dat is ook de intelligentie van ons leiderschap. Ik doel op de sterke band tussen mensen, op de verbindingen met hart en ziel en een gezonde portie ratio. Ze maken dat onze onderlinge relaties rotsvast en levend zijn, tegen een stootje kunnen en ons naar ongekende hoogten brengen. Als iedereen zich uitgenodigd voelt om het eigen potentieel te realiseren, als mensen zich oké voelen, lekker kunnen vlammen en plezier met elkaar hebben, dan kunnen er wonderen gebeuren. Zowel voor wat betreft de resultaten als in het opbloeien van de individuen. Jij hebt een behoorlijke impact op je omgeving – hoe hoger jouw LQ, des te beter kunnen jij en je omgeving zich ontwikkelen waardoor jullie kunnen floreren.

Even een stapje terug. Vaak denken we dat succes gebaseerd is op: kennis verwerven en gebruiken, ervaring opdoen en inzetten, keuzes maken, doelen stellen en... de juiste acties ondernemen. Dan krijg je resultaten, dan is er kans op succes. Is dat zo? Ja, dat hoort er allemaal bij. Deze dingen vormen echter niet de kern van ons levensgeluk. Het zijn wat je noemt 'hygiënefactoren'. Als die niet kloppen op je werk en bij je thuis, dan heb je sowieso een probleem. Deze zaken zijn goed beschouwd niet onderscheidend meer. En vaak leiden ze, zo geïsoleerd, niet naar succes, geluk en een glimlach op je lippen.

Vanuit dat vogelperspectief boven de tijdlijn zie ik hoe cruciaal de juiste balans is tussen enerzijds structuur en anderzijds cultuur van een organisatie – tussen munten en mensen. En ook de balans tussen het rationele en het emotionele. In mijn ervaring is het stellen van een resultaat relatief gemakkelijk. Daar zijn geen problemen. Met succes, levensgeluk en plezier heeft dat maar zijdelings te maken. Maar hoe en wanneer krijgen we de allerbeste zakelijke én persoonlijke resultaten? Het is eigenlijk heel simpel: zodra jij en ik ons veilig, gewaardeerd en ondersteund voelen. Dat verhoogt onze LQ. Dan zijn we gelukkig,

dan blijven we optimaal gezond, dan hebben we er zin in en leveren we topprestaties: door de focus te richten op waar het echt om gaat. Het is jouw relatie met de mensen om je heen die bepaalt of jij je happy voelt of niet.

Het leven is een achtbaan met spannende bochten. En ja, *shit happens*, en niet zo'n beetje. De kunst is om die 'mest' optimaal te gebruiken. Een voorbeeld, en dit is in mijn werk één van mijn diepe drijfveren: Mijn Joodse ouders overleefden op meer dan wonderbaarlijke wijze de Tweede Wereldoorlog. Zij verloren gedurende een paar jaar hun vrijheid, werden niet gezien of gehoord en kregen geen hulp. De rode draad die mijn ouders en mijn leven me meegaven, is met dankbaarheid en zo veel mogelijk respect, begrip en steun, mensen te begeleiden om het beste uit zichzelf te halen.

Een ander voorbeeld: Het ziekbed en overlijden in 2012 van mijn eerste grote liefde, mijn vrouw, moeder van onze dochters en zakenpartner Mary was uiteraard één van de allermoeilijkste periodes in mijn leven. Nu blijkt dat deze ervaring me een grote impuls heeft gegeven om een aantal zaken beter aan te pakken dan voorheen. Het was een stevige *wake-up call*. Het leven gunde mij een tweede grote liefde, Ingeborg. Ingeborg en ik willen dag in, dag uit bijdragen leveren aan het leven van anderen, zoals jij. Opdat je met minder moeite veel meer moois bereikt.

En daarom schreven we met hart en ziel dit boek 'Verhoog je LQ'. Als je diep van binnen kijkt, willen we allemaal op onze eigen manier meer... Meer tijd, meer vriendelijkheid, meer energie, meer peace of mind, meer plezier en meer invloed. En ook op moeiteloze, correcte en duurzame wijze meer muntjes, meer klanttevredenheid, meer balans, meer ruimte voor creativiteit, zelfontwikkeling, voldoening, vervulling en bovenal meer liefde. 'Meer van iets' zit in ons bloed. Als we goed voor onszelf, voor onze collega's, voor onze klanten, voor onze geliefden en voor de wijdere wereld om ons heen zorgen, dan krijgt iederéén meer, en dat brengt meer vervulling en voldoening dan het oude paradigma van zelfverrijking, ellenbogenwerk en me-first. De sleutel daartoe is het ontwikkelen en verhogen van je LQ, de tool is ons TRIPLE S systeem.

Hoe je dat doet? Ingeborg en ik schreven dit boek als een soort

GPS naar succes om jou en iedereen uit te nodigen om die hogere LQ-toekomst met elkaar kunnen vorm te geven.

Ingeborg:

Het welzijn van mensen is belangrijk voor me, zo zit ik in elkaar. Natuurlijk heeft mijn beroepskeuze als psycholoog daar alles mee te maken. In mijn praktijk zie ik dagelijks hoe mensen lijden als ze zich niet veilig, niet vrij noch gezien of ondersteund voelen. Niet alleen door omstandigheden in hun privé-leven, maar heel vaak juist door negatieve ervaringen in hun werkomgeving. Ik vind het niet alleen schrijnend dat deze mensen zich slecht voelen, ziek worden en voor vaak langere periodes uitvallen. Ik vind het vooral ook erg dat daarmee zoveel potentieel verloren gaat. Het gevoel, een belangrijk deel te zijn van de organisatie, zich gewaardeerd te voelen en steun te ervaren voor hun ontwikkelingsstappen is voor veel mensen juist dé stimulans om er vol voor te gaan, gemotiveerd en ambitieus te zijn, beter te presteren, zichzelf te overstijgen! Dat is waar wij met 'Verhoog je LQ' aan willen bijdragen: hoe je dat allemaal bewerkstelligt. Wij hebben allemaal de behoefte om 'meer' en 'beter' te worden. Iedereen op zijn eigen manier. De noodzaak om jezelf steeds verder te ontwikkelen is wat ons drijft. En blij maakt. Lekker in beweging, steeds weer opnieuw – panta rhei, alles stroomt. Verandering is steeds 'meer' jezelf worden.

De kwaliteit van de relaties met mensen om ons heen speelt daarbij een cruciale rol. Relaties met mensen kunnen soms zeer krachtig zijn, ze kunnen ons maken of breken. Net zo goed als ons gedrag soms zo krachtig is dat we daarmee anderen kunnen maken of breken. Ik ken dit gegeven ook uit mijn eigen leven. Bij mij was het mijn echtscheiding die een gat in mijn leven sloeg. De man met wie ik 20 jaar lief en leed had gedeeld, bood geen veiligheid meer en opeens stond ik overal alleen voor. Gelijkijdig wist ik, dat eerst iets moet breken voordat zich iets nieuws kan ontwikkelen. Een pijnlijke ervaring die een belangrijke stimulans was om 'meer' te worden dan ik was geweest. En ook een goede leerschool, want uiteraard had ik bijgedragen aan deze situatie, doordat ik te veel de neiging had mijn eigen behoeften weg te cijferen. Ik had veel begrip voor zijn wensen en als die van mij anders waren, dan

rationaliseerde ik die vaak gewoon weg. Ik vergat daarmee voor mijzelf te zorgen. 'Verhoog je LQ' is daarom voor mij persoonlijk ook heel belangrijk: luister naar wat jezelf wilt, waar je verlangen naartoe beweegt. Niet naar die stem luisteren is niet alleen schadelijk voor mijzelf, ik weet nu hoe dat gedrag ook schadelijk is voor mijn relaties met anderen. Het was een harde levensles, maar het heeft gewerkt!

In onze relatie zorgen Robert en ik allebei voor onze eigen en voor elkaars veiligheid, vrijheid, gezien worden en ondersteuning. Daardoor voel ik me op een diep niveau met hem verbonden. Voor mij is het belang van dat gevoel van verbondenheid (met mezelf, met anderen, met de natuur, met de wereld) een onderdeel van mijn boodschap in dit 'Verhoog je LQ'.

Waarover hebben we het, als we spreken over een hoger LQ? Over fijne menselijke relaties, het gevoel van 'er samen voor gaan'. Dat creëert commitment om ons in te zetten voor onze gezamenlijke belangen. En zo blijkt, het bevordert creatieve samenwerking, innovatie en het vermogen om veel beter met disruptieve ontwikkeling om te gaan. Dat helpt organisaties te groeien, winst te maken en future-proof te zijn. Het helpt om van prospects klanten te maken die enthousiast zijn over jouw producten en diensten. Teresa Amabile (1950) is hoogleraar en onderzoeksdirecteur aan de Harvard Business School in Boston. Ze doet en leidt onderzoek naar hoe organisaties mensen en hun prestaties beïnvloeden. Zij schetst hoe het goed kan gaan en ze heeft ook onderzoek gedaan naar hoe dingen de put in glijden. Tijdens haar onderzoek bij een groot en voorheen succesvol bedrijf, zag ze hoe een nieuwe groep van managers de druk opvoerde, de teams alle zelfstandigheid wegnam, en fouten bestrafte. Amabile: *'We zagen het verschrikkelijke effect van die vergiftigde sfeer zich ontvouwen in die dagboeken die we binnenkregen. Iedereen raakte verzuurd. Niemand durfde nog iets te proberen. En dan gaan mensen die elders aan de bak kunnen, weg. De mensen die blijven, raken ontmoedigd. Binnen twee jaar werd dit bedrijf overgenomen door een andere speler, en ontmanteld.'*

Met een hoge LQ in de organisatie kan dat voorkomen worden. En het helpt om jouw relaties met de dierbaren om je heen stabiel en gelukkig te laten zijn.

Organisaties bestaan uit mensen die samenwerken omdat ze een doel hebben. Er zijn resultaat-eisen die de organisatie richting geeft. Hoe die doelen bereikt gaan worden, daarover worden grote en kleine rapporten en strategieën geschreven. Waar vaak nog niet genoeg aandacht voor is, is dat de organisatie staat of valt met de mensen die erbij betrokken zijn. De medewerkers, de klanten, de leveranciers en alle andere betrokkenen. Het is dan ook vrij logisch om na te denken over wat ervoor nodig is opdat deze mensen allemaal optimaal functioneren. Wat zijn de omstandigheden waarbij mensen het beste uit zichzelf halen?

In de jaren dat Robert en ik nu gefocust met zakelijke en persoonlijke relaties bezig zijn, horen we keer op keer:

'Ik wil meer veiligheid, ik wil meer vrijheid, ik wil gezien worden, ik wil meer erkenning, ik wil meer steun, ik wil me verder ontwikkelen. Dat zijn de voorwaarden waardoor ik echt kan knallen.'

'Ik wil meer...' is een hartenkreet die het verlangen naar een hoger LQ verwoordt. Het is geen luxe, het is een noodzaak. En als ik weet wat ik wil, dan is de stap naar actie snel gemaakt. Want jij en ik, wij allemaal zijn op zoek naar wat ervoor komt kijken om optimaal gelukkig, gezond, ontspannen, creatief, tevreden en vol vertrouwen te zijn. Om te groeien en te bloeien. Het verhogen van je LQ is daar een voorwaarde voor. Wat we daarmee concreet bedoelen, komt in hoofdstuk 1 aan de orde.

Meer... of minder? Ik wil meer geld, ik wil meer tijd met mijn gezin, ik wil meer respect, ik wil meer plezier. Soms wil je liever minder: Ik wil minder gedoe, minder spullen, geen gezeur aan mijn kop, een kleinere woning. Past 'minder willen' wel bij 'meer willen?' Ja! Want als je minder wilt, wil je ook iets meer: Ik wil meer rust in mijn hoofd (minder gedoe), meer ruimte in mijn huis (minder spullen), meer harmonie en rust in mijn relatie (geen gezeur), een huis dat meer bij mij past op dit moment (kleinere woning).

Er zitten dus altijd twee kanten aan ons willen: je kunt jouw behoefte beschrijven vanuit wat je wel wilt en vanuit wat je niet wilt. 'Wat je wel wilt' is vaak duidelijk en geeft direct aan wat je doel is. 'Wat je niet wilt' is minder duidelijk en direct: Wat wil je nou eigenlijk? Waar je naartoe wilt,

is simpelweg informatiever dan waar je van weg wilt. 'Ik wil in ieder geval niet in de stad Utrecht wonen.' Oh? Wil je dan wel in Groningen, Alkmaar, Arnhem of Rotterdam wonen? Wat zeg je daar nu eigenlijk mee? Als je heel duidelijk formuleert wat je wel wilt ('Ik wil meer in de buurt van mijn werk wonen: dus in de provincie Utrecht, en dan het liefst in een klein dorp of ergens buiten.') – dan ben je duidelijk. En kunnen je dierbaren en kennissen je helpen met tips.

We nodigen je met dit boek uit om de relatie met jezelf en de mensen uit je omgeving nog bewuster aandacht te geven. Om jezelf en iedereen om je heen veilig, vrij, gezien en gesteund te laten voelen. Laten we aan de slag gaan om zo nog veel meer te gaan genieten van ons werk- en privéleven – en uiteindelijk een humanere samenleving te creëren. Zoals Jack Ma, de oprichter van Alibaba en de man die de term LQ bedacht, het zegt: *'Een machine heeft geen hart, een machine heeft geen ziel, een machine heeft geen geloof. Mensen hebben zielen, hebben geloof, hebben waarden.'*

Je zult in dit boek vele voorbeelden vinden. Ze zijn vooral bedoeld om jou te helpen om je bewust te worden van jouw eigen ervaringen. Zodat je duidelijk de vertaalslag van de besproken materie naar jouw eigen werk en privésituatie gaat maken, om zo jouw leer- en groeiproces optimaal de kans te geven.

Aan het eind van ieder hoofdstuk tref je, net als hieronder, een VIDEO-TIP van ons aan met extra LQ-tools. Als inspiratie, motivatie en stimulatie om aan de slag te gaan op weg naar een hoger LQ en meer TRIPLE S.

Wellicht zal je een aantal zaken als een open deur gaan ervaren. Uiteraard heb je in je leven vele ervaringen opgedaan. Nu komt het erop aan dat je concreet nagaat wat je met deze kennis wilt doen. Hierbij de uitnodiging om dus echt door die open deur heen te gaan!





WAT IS LQ?

We kennen allemaal het begrip IQ: het intelligentie quotient. Door middel van een test kun je meten hoe groot de intelligentie van een bepaald persoon is. Hoewel Keith Beasley in 1987 al publiceerde over EQ, kreeg deze term, die staat voor Emotionele Intelligentie, in de jaren '90 wereldwijde bekendheid door het boek van Daniel Goleman. LQ staat voor Love Quotient: het Quotient van Liefde, oftewel LiefdesIntelligentie.

In een tijd waarin machines en robots steeds meer taken overnemen, globalisering de maatstaf is en een groeiende populatie de aarde bevolkt, worden er andere dingen gevraagd van de organisatie, de werknemer, en de mens van de toekomst. Die dingen liggen op het gebied van samenwerking, waardering, verbindingen maken, humane globalisering, vervulling, plezier, innovatie en creativiteit.

Oprecht contact, de wereld een betere plek maken en een betekenisvolle loopbaan en levensloop hebben brengen werkelijke vervulling – brengen dat 'meer' waar iedereen in de rijke Westerse maatschappij naar snakt, nu alle basele én luxe behoeften zijn ingevuld. Door je LiefdesIntelligentie te verhogen, verhoog je de intrinsieke kwaliteit van je leven. En dat heeft grappig genoeg een direct positief effect op je resultaten, successen en je bottomline.

In de wereld van werk is de focus sterk gericht op resultaten, op doelen halen. En terecht, want daar hangt de toekomst van een organisatie vanaf. Wij zien dat wel eens vergeten wordt waarmee en hoe die doelen gehaald worden: Dat doen we altijd met *mensen*. En wij mensen zijn complex. We zijn vol ambitie of we hebben gierende koppijn. We hebben vlinders in de buik of problemen thuis. Door naar de menselijkheid van onszelf en onze collega's, onze klanten, onze relaties te kijken, en daar ook rekening mee te houden, verhogen we onze LQ.



STEL VAST WAT JE LQ IS

De LQ QuickScan

Doe deze LQ QuickScan in eerste instantie over jezelf. Je krijgt zo snel inzicht op de gebieden waar je aan je LQ kunt werken. Vervolgens kan je deze QuickScan ook gebruiken om een andere persoon of een groep mensen (je team, je klant, je gezin, je sportmakkers, je hobbygroep) door te lichten. Als jij dat doet, krijg je jouw visie op hun LQ, als je de andere leden vraagt hetzelfde te doen, dan heb je een mooie basis voor een of meer individuele of teamgesprekken. Dat geeft iedereen handvatten om te groeien en verbeteren – met als bijeffect dat de relaties er steviger en opener van worden!

14

Vink aan de rechterkant aan, in de lijst hiernaast, wat jij denkt dat jouw score (1 als laagste, 5 als hoogste) is voor de kwaliteit die links staat genoemd.

Vink aan de linkerkant vervolgens de drie items aan die het laagst scoorden. Dit zijn de drie meest belangrijke gebieden die verbetering behoeven. Hiermee krijg je meteen inzicht op welke punten jouw LQ zou kunnen worden verhoogd. In de navolgende hoofdstukken leer je hoe dat doet.

	1	2	3	4	5	n.v.t.
Echte belangstelling tonen						
De ander met respect bejegenen						
Betrouwbaar en geloofwaardig zijn						
De ander erbij betrekken						
Dankbaarheid uiten						
Humor inzetten voor verbinding						
Empathisch zijn						
Actief luisteren						
Conflicten oplossen (win-win)						
Overbruggen van emotionele afstand						
Waardering tonen						
Bereid zijn om samen te werken						
Voor elkaar klaar staan						
Praktische hulp bieden						
Positieve aandacht geven						
Delen van gevoelens						
Jezelf open en kwetsbaar laten zien						
De ander de vrijheid geven om anders te zijn						
Een bevredigende werk-privé balans hebben						
In liefdesrelaties: Lichamelijke intiem zijn						
Als ouders een goed team zijn						

LQ 1

TRIPLE S - DE SLEUTEL NAAR EEN HOGER LQ

Hoe verhoog ik mijn LQ als ik toepas wat er in dit hoofdstuk staat?

- Je krijgt meer inzicht in wat jouw behoeften zijn, en die van andere mensen.
- Je leert hoe je heel direct contact kunt maken met je behoeften en die van anderen.
- Je ontvangt een praktische routewijzer om van een negatieve stemming naar een positieve te komen.

Basisbehoeften

Wij mensen hebben basisbehoeften, die nodig zijn om fysiek en emotioneel te overleven. Lucht, voeding, bescherming (een dak boven het hoofd), veiligheid (overleven als individu) en seks (overleven als soort) horen daar allemaal bij. Je kent vast de Pyramide van Maslow wel en in dit boek gaan we in op de behoeften die betrekking hebben op onze relaties met onszelf en met andere mensen.

Sterke relaties die goed functioneren, zijn goed voor het individu en goed voor de groep (gezin, organisatie, wijk, et cetera). In dit boek presenteren we TRIPLE S (drie S-en), een model dat werkt als een handige bril voor die behoeften. Met deze bril kun je je eigen gedrag en gevoelens beter begrijpen en dus ook die van de mensen om je heen. Het is een concreet hulpmiddel om in je denken en handelen je LQ te verhogen – zowel naar jezelf als naar anderen.

Dagdromen

We nodigen je uit om te dagdromen over drie verschillende ideale situaties. Denk allereerst na over wat voor jou de ideale werkomgeving zou zijn. Waar kijk je naar, wat voel je, waarvan ga je

glimlachen? Wat wil je echt? Als je deze vraag aan een grote groep mensen stelt, dan zijn er in de antwoorden een paar gemeenschappelijke factoren te herkennen. Iedereen wil graag meer:

1. Vrijheid, vertrouwen en veiligheid om nieuwe dingen te doen.
2. Waardering en erkenning ontvangen.
3. De mogelijkheid om te groeien en om je te ontwikkelen.

En nu, wat zijn je wensen als klant van een organisatie die jou of je organisatie producten of diensten levert? Wat wil je echt van je leveranciers?

1. Dat je vrij bent om te kiezen en dat je de leverancier die je kiest, kunt vertrouwen.
2. Dat je wensen herkend en serieus genomen worden.
3. Dat je goed geholpen wordt, de kwaliteit van het product goed is en de service klopt.

In de privé sfeer blijken we soortgelijke wensen te hebben. Wat willen we echt meer van onze partner, onze dierbaren?

1. Liefde voor elkaar, genegenheid, geven en ontvangen.
2. Vertrouwen en respect ervaren.
3. Verbondenheid en trouw voelen, wederzijds.

Als we van deze drie situaties de essentie pakken, dan komen we op een aantal kernwaarden. Deze waarden zijn de meest basale, menselijke behoeften die je maar kunt voorstellen en ze spelen tussen alle mensen, altijd: Vrijheid en veiligheid, vertrouwen, gezien worden, erkenning en ondersteuning. Dat is wat we willen. Wij noemen ze TRIPLE S, naar hun kernwoorden in het Engels:

1. **The need to feel SAFE** – de wens om je veilig te voelen, die sterk samenhangt met vertrouwen en de behoefte aan vrijheid in de relatie.
2. **The need to be SEEN** – de wens om gezien, erkend te worden.

3. **The need to receive SUPPORT** – de wens om samen te werken, ondersteuning te ontvangen, de behoefte aan ontwikkeling.

De drie S-en van TRIPLE S zijn niet helemaal door scherpe grenzen van elkaar te scheiden. Als iemand veel erkenning (SEEN) krijgt, zal hij zich ook veiliger voelen (SAFE). Als iemand de ondersteuning krijgt (SUPPORT) die ze nodig heeft, dan zal zij zich ook erkend (SEEN) voelen.

Je zult zien dat je door telkens de drie S-en van TRIPLE S serieus te nemen, en daar ook naar handelt, een solide basis creëert in jezelf en de relaties met andere mensen. Zo verhoog je je LQ. Als jij, je team, je organisatie safe, seen en support als basis voor je woorden en acties maken, dan staat niets jullie succes in de weg. Dit recept heeft een grote, bewezen power op alle vlakken van het leven.

18

TRIPLE S QuickScan

Pak de koe maar meteen bij de horens en score jezelf op SAFE, SEEN en SUPPORT! Wat ervaar jij? 1 is schokkend laag en 10 is fantastisch hoog.

	SAFE	SEEN	SUPPORT
Op je werk			
In je privéleven			

Je score is op dit moment uiteraard heel intuïtief. Je hebt de uitleg die in de volgende hoofdstukken komt immers nog niet gelezen! Toch kan deze eerste scan interessant zijn: Wanneer ervaar jij situaties op je werk en thuis als ‘nu voel ik me (wel of niet) SAFE, SEEN of SUPPORTED? Maak een lijst van voorbeelden, die direct in je opkomen. Heb je scores lager dan 5? In de navolgende hoofdstukken leer je hoe je kunt zorgen dat aan je behoeften wordt voldaan.