



We zouden het appreciëren als dit document niet gedeeld wordt met mensen buiten dit bedrijf. Op deze manier kunnen we straatkinderen wereldwijd blijven steunen.

GRANDFATHER	DEFINITION	THINK FORWARD	 POSITIVE FOCUS	
1. 2. 3.	1. 2. 3.			
4 ACTIONS				
PROBLEM VS OPPORTUNITY	LIKE VS NEED	IMPLICIT VS EXPLICIT	BIG VS SMALL	
EXERCISE	EXERCISE	EXERCISE	EXERCISE	

THINK FORWARD

Iedereen heeft professionele ervaringen waaraan positieve herinneringen kleven. Analyseer zo'n situatie en je zal merken dat een aantal aspecten steeds terugkeren:

- ☆ **Resultaat/zingeving:** er was een duidelijk doel en resultaat.
- ☆ **Plezier/positieve emoties:** het was leuk, maar waarschijnlijk nog sterker, er kwamen positieve emoties bij kijken (voldoening, trots, fier, ...).
- ☆ **Relaties/engagement:** je realiseerde het resultaat in relatie met anderen (met of voor anderen, feedback van anderen, ...).

DEFINITION

Definitie: Positive focus is de ervaring van positieve emoties (plezier), gecombineerd met een duidelijke betekenis, een duidelijk doel en zingeving in een gegeven realiteit.

Tip: Eens je de ingrediënten kent, kan je er zelf pro-actief naar op zoek gaan (i.e. aansluiten bij initiatieven of er nieuwe nemen, zoeken naar (kleine) impact - zaken die je graag doet - feedback - samenwerking met anderen).

GRANDFATHER PRINCIPLES

Om positieve focus bewust te kunnen gaan ontwikkelen, moet je eerst de juiste *mindset* hanteren. Een aantal overtuigingen die velen van ons meekregen in onze opvoeding, helpen ons niet en draai je best bewust om:

- ☆ **Positieve focus is een oorzaak, geen gevolg!** Een positieve ingesteldheid kan de context gaan bepalen, eerder dan dat het een gevolg is van de context.
- ☆ **Doe eens niet normaal!** Dwing jezelf om, zeker in een moeilijke of veranderende context, op zoek te gaan naar de positieve uitzonderingen (personen, bedrijven). Kijk naar hen en zoek daar je inspiratie/invloed.
- ☆ **Oude honden kunnen wel nieuwe trukjes leren:** geloof dat je altijd kan blijven leren en veranderen.

Tip: Maak je deze overtuigingen eigen zodat je de valkuilen kan herkennen en er handig omheen kan zeilen.



1. PROBLEM VS OPPORTUNITY

Is het vermogen om zelfs in ogenschijnlijk moeilijke situaties toch de kansen te blijven zien door pragmatisch met de situatie te connecteren (reality check) en vervolgens kansen te creëren door zelf in actie te treden en te zoeken naar een positieve impact.

Hoe? Grijp bewust, vooral in uitdagende situaties, terug naar de volgende vragen:

- ☆ **Wat is niet het probleem?** Maak vooreerst een lijst van wat het probleem niet is. Een *reality check* die je (opnieuw) bewust maakt van de zaken die goed lopen. Je krijgt energie om zaken aan te pakken, maar ook zicht op middelen (resources) die je kan inzetten.
- ☆ **Wat is de kern van het probleem?** Probeer de vraag te beantwoorden waarom je de situatie toch uitdagend vindt, ondanks je hoopgevende antwoorden op vraag 1. Je bekomt een lijst van uitdagingen, die je dient terug te brengen tot maximum. 3. Hoe?
 - Door nog even kritisch elk probleem vast te pakken en te bekijken of er geen achterliggende reden is. Mogelijks is het probleem dat je opschreef slechts een uiting van een dieperliggend gegeven en kan je de lijst verkorten door de 'root causes' te identificeren.
 - Door ze een score te geven van 1 tot 10 op mogelijk impact, (m.a.w. gaat het een verschil maken als we dit oplossen). Schrap ook zaken waar je echt geen invloed op kan uitoefenen, maar wees daarin ook niet te selectief. Al te vaak opteren we voor de slachtofferrol (hier kan ik niets aan verhelpen, het is de fout/opdracht van anderen).

☆ **Wat kan ik/kunnen wij doen om... ?** Zoek voor je top 3 uitdagingen welke opportuniteiten er zijn om deze zelf positief te impacteren, binnen de gegeven context. Blijf bewust weg uit de slachtofferrol (hier kan ik niets aan verhelpen, het is de fout van anderen/de context) en activeer jezelf opnieuw om opportuniteiten te zien, te pakken en zo zaken vooruit te helpen. Volledig oplossen is in bepaalde situaties mogelijk te hoog gegrepen, maar je zal merken dat er steeds impactvolle acties mogelijk zijn.

Besef dat je jezelf altijd kan dwingen om deze oefening rationeel te maken, ook als je morgen in een zeer uitdagende situatie komt. Een team en een organisatie kunnen hetzelfde doen!

2. WISH VS NEED

Is de vaardigheid en bereidheid om een onderscheid te maken tussen noden en wensen.

Veel positieve focus gaat verloren, omdat we ons frustreren als zaken niet lukken of als we een bepaald resultaat niet (onmiddellijk) bereiken.

Neem een blad papier, maak 2 kolommen en lijst in de éne 'noden' op en in de andere 'wensen'. Bijvoorbeeld rond:

- ☆ Een bepaalde vraag: wat heb ik nodig om gelukkig te zijn in mijn job
- ☆ Een bepaalde oplossing die je verwacht (gelinkt aan een actie uit de oefening 'problem vs opportunity').

Noden: zaken waaraan de oplossing moet volden (eisen).

Wensen: zaken die leuk zouden zijn mocht de oplossing er aan voldoen.

Deze vaardigheid kweken heeft niet tot doel om steeds afstand te doen van je wensen. Je maakt alleen voor jezelf rationeel helder wat waar thuis hoort. Je wensen kunnen perfect je drijfveren blijven voor de lange termijn, maar je maakt de belangrijkste eerste stappen er naartoe voor jezelf plots wel heel helder én haalbaarder. Dit laat je toe om de realiteit en vooruitgang bewuster en op een juistere manier in te schatten en te waarderen. Je tankt als het ware energie en voldoening bij het invullen van die belangrijkste noden, eerder dan steeds frustratie te tanken bij het missen van de wensen. De kans dat je op termijn zelfs de wensen zal kunnen invullen wordt groter, net omwille van die energie en motivatie die hoog blijft.

3. EXPLICIT VS IMPLICIT

Is het vermogen om behoeften expliciet te uiten.

Vaak hebben we behoeften waaraan niet wordt voldaan en dat maakt ons negatief of boos. Maar als je erover nadenkt, stel je vaak vast dat je die behoefte nooit echt expliciet hebt duidelijk gemaakt.

Doe jezelf het plezier om in de toekomst goed na te denken over wat je verwacht van jouw werkgever, collega's, partner, ... En stel jezelf vervolgens de vraag: hoe expliciet en duidelijk heb ik die verwachtingen al gemaakt?

Tips:

- ☆ Om zaken voldoende concreet en expliciet te stellen, kan je jezelf letterlijk de vraag stellen 'wat wil ik zien gebeuren?'. (pictionary – observeerbare actie of gedrag)
- ☆ Zeer relevant om waarden binnen een bedrijf te vertalen naar concreet observeerbaar gedrag dat er binnen een bepaald team wordt verwacht.

4. BIG VS SMALL

Is de vaardigheid om in kleine stappen verandering door te voeren.

We leven in een snelle samenleving en velen onder ons zijn 'verslaafd' geworden aan direct effect of resultaat. Als we steeds verwachten dat een behoefte of doel instant vervuld of bereikt wordt, tekenen we voor ongeluk en frustratie.

Aanvaard dat je een situatie niet van de éne dag op de andere kan keren. Goede intenties en grote acties werken meestal niet, verandering begint met kleine stapjes en gewoontes. Het is belangrijk dat je duidelijk weet waar je naartoe wilt. Maar ook dat je elk stapje in de richting van dat doel naar waarde kan schatten.

Identificeer en plan die kleine stappen, geniet van tussentijds succes en relatieveer.

Tips:

- ☆ Als je begint ideeën te genereren rond mogelijke acties en oplossingen, hou dan in gedachten dat kleine en concrete initiatieven vaak het meeste kans op slagen hebben!
- ☆ Ga op zoek naar gewoontes: zaken die je bij voorkeur dagelijks, wekelijks of maandelijks kan doen. Nog beter als je de gewoonte kan koppelen aan iets bestaands, niet iets nieuws.
- ☆ Vergeet de omgeving niet! Denk na over wat je praktisch nog nodig hebt voor je met een gewoonte start.