

Stephen R. Covey

DE 7 EIGENSCHAPPEN VAN EFFECTIEF LEIDERSCHAP

Eigenschap 1:

WEES PROACTIEF – is meer dan initiatieven nemen, het is de verantwoordelijkheid nemen voor je eigen leven en je bewust zijn van het feit dat je zelf controle hebt over een groot aantal zaken.

Eigenschap 1 is gebaseerd op 4 menselijke basiskwaliteiten:

- Voorstellingsvermogen
- Geweten
- Vrije wil
- Zelfbewustzijn

Het tegenovergestelde van Proactief is Reactief. Reactieve mensen worden sterk beïnvloed door de omstandigheden. Iemand die reactief is laat zijn/haar gevoelens door anderen bepalen en maakt zich daardoor afhankelijk van de tekortkomingen.

Proactieve mensen laten zich leiden door waarden en reactieve mensen door gevoelens.

Reactieve taal

Ik kan er niets aan doen
Zo ben ik nu eenmaal
Hij maakt mij zo kwaad
Ik kan het niet
Ik moet.
Als ik maar...

Proactieve taal

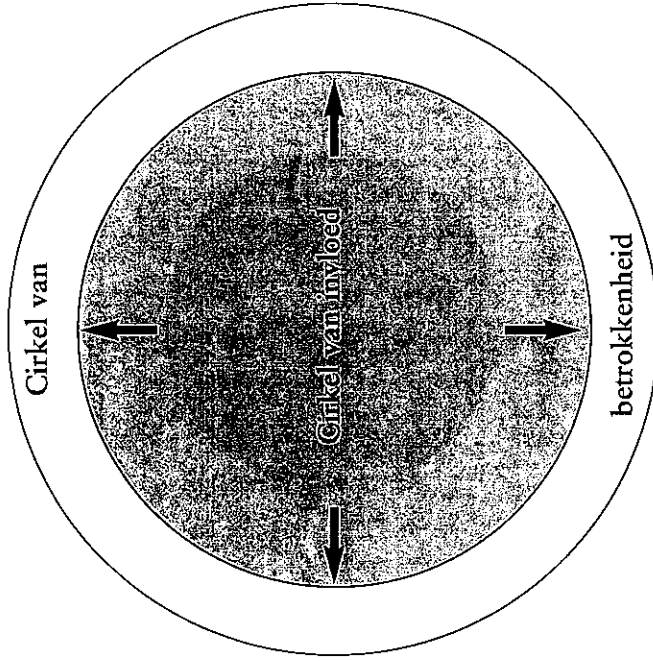
Laat ik eens kijken wat de alternatieven zijn
Ik kan het ook anders aanpakken
Ik bepaal zelf mijn gevoelens
Ik kan kiezen
Ik geef daaraan de voorkeur
Dat ga ik doen

Cirkel van betrokkenheid/ cirkel van invloed (zie volgende pagina)

De problemen waar we mee te maken krijgen vallen in 3 categorieën:

- Directe invloed -> problemen die betrekking hebben op ons eigen gedrag
- Indirecte invloed -> problemen die betrekking hebben op het gedrag van anderen
- Geen invloed -> problemen waaraan we niets kunnen doen, zoals ons verleden of bepaalde aspecten van de omgeving

De cirkel van betrokkenheid wordt gekarakteriseerd door "hebben". : "had ik maar....".

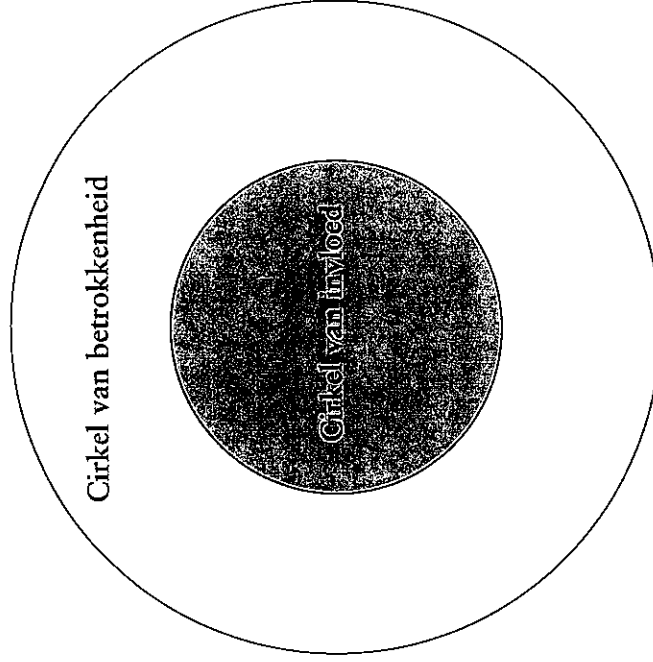


PROACTIEVE AANDACHT

(Positieve energie vergroot de Cirkel van invloed)

Proactieve mensen richten zich vooral op hun Cirkel van invloed. Ze spannen zich in voor zaken waar ze echt iets aan kunnen doen. Ze hebben een positieve energie die zich steeds verder uitstrekt en hun Cirkel van invloed vergroot.

Reactieve mensen daarentegen richten zich vooral op hun Cirkel van betrokkenheid. Ze letten in eerste instantie op de zwakheden van anderen, op problemen in hun omgeving en op omstandigheden waar ze weinig of niets aan kunnen doen. Ze beschuldigen anderen en voelen zichzelf steeds meer slachtoffer. Een dergelijke gerichtheid genereert veel negatieve energie, bovendien verwaarlozen ze de dingen waar ze echt invloed op uit kunnen oefenen. Het gevolg is dat hun Cirkel van invloed kleiner wordt.



REACTIEVE AANDACHT

(Negatieve energie verkleint de Cirkel van invloed)

Alles wat zich binnen je Cirkel van betrokkenheid bevindt, krijgt greep op je, als je zelf binnen deze cirkel actief bent. Al die tijd neem je immers geen proactief initiatief om een positieve verandering teweeg te brengen.

Ik heb eerder in dit boek het verhaal verteld over mijn zoon en zijn problemen op school. Sandra en ik waren ernstig bezorgd over zijn onmiskenbare tekortkomingen en over de manier waarop anderen met hem omgingen. Maar dat speelde zich af binnen onze Cirkel van betrokkenheid. Zolang wij ons daarop concentreerden, bereikten we niets. We hielden er alleen maar het gevoel aan over dat we te kort schoten, waardoor zijn afhankelijkheid alleen maar toenam. Pas toen we iets gingen ondernemen binnen onze Cirkel van invloed kwam er positieve energie vrij. We veranderden onze houding en dat was uiteindelijk ook op onze zoon van invloed. Door ons te richten op onze eigen paradigma's konden we de situatie veranderen.

Soms kan iemand door zijn positie, rijkdom, rol of relatie een Cirkel van invloed hebben die groter is dan zijn Cirkel van betrokkenheid.

Eigenschap 2:

BEGIN MET HET EINDE VOOR OGEN – beginnen met het einde voor ogen betekent beginnen met een duidelijk beeld van je einddoel.

Als voorbeeld wordt gegeven dat je nadenkt over wat jij wil dat er over je gezegd wordt op je begrafenis. Als je dat duidelijk hebt voor jezelf, probeer dat als einddoel te zien en ga daarnaar leven.

Wanneer je begint met het einde voor ogen verandert je perspectief!

Eigenschap 2 is gebaseerd op principes van persoonlijk leiderschap. Dit betekent dat leiderschap de eerste schepping is. Het is iets anders dan management. Een manager denkt vooral in resultaten, een leider bekijkt eerst waar hij vanuit moet gaan.

“ Management is dingen goed doen en leiderschap is de goede dingen doen.” Een manager probeert zo efficiënt en succesvol mogelijk de ladder te beklimmen. Een leider kijkt of de ladder tegen de goede muur staat.

Manage van links en leid van rechts!

Gebruik de beide hersenhelften

<u>De linkerhelft</u>	<u>De rechterhelft</u>
logisch/ verbaal woorden deeltjes en details analytisch (in stukjes)	intuïtief / creatief beelden geheel en de relatie ertussen synthetisch (ziet onderdelen in verband)
sequenties tijdsgebonden	structureel niet tijdsgebonden

Mensen gebruiken weliswaar hun beide helften, maar bij vrijwel iedereen is één helft dominant. Je zou kunnen zeggen dat in onze cultuur de linkerhelft domineert.

Eigenschap 3:

BELANGRIJKE ZAKEN EERST

Behalve zelfbewustzijn, voorstellingsvermogen en geweten beschikken we als mens over een unieke kwaliteit; *de vrije wil*. Ook deze kwaliteit kunnen we niet missen bij effectief zelfmanagement. Je vrije wil stelt je in staat om beslissingen te nemen en conform deze keuzes te handelen.

Effectief management wil zeggen *bij het belangrijkste beginnen*. Met andere woorden, ben je een effectief manager van jezelf, dan komt je discipline van binnen uit. Je discipline komt voort uit je vrije wil.

Zie voor de tijdsmanagementmatrix de volgende pagina.

De kern van deze matrix is dat veel mensen druk zijn met activiteiten uit Kwadrant I, daarna met activiteiten uit Kwadrant IV en aan II en III komt men niet toe.

Eigenschap 4:

DENK IN TERMEN VAN WINNEN/WINNEN

6 paradigma's van menselijke interactie:

- winnen-winnen
- winnen-verliezen
- verliezen-winnen
- verliezen-verliezen
- winnen
- winnen/winnen of geen accord

Denken in termen van winnen-winnen is een eigenschap van leiderschap in de persoonlijke omgang met anderen. Hiervoor is visie, initiatief, zekerheid, sturing, wijsheid en kracht nodig.

1. Probeer het probleem van de andere kant te bekijken, probeer serieus te begrijpen wat de behoeften en de belangen van de ander zijn. Probeer ze zelf beter te begrijpen dan hij.
2. Concentreer je niet op de standpunten, maar probeer erachter te komen waar het werkelijk om gaat.
3. Probeer vast te stellen welke resultaten je moet bereiken voor een oplossing die voor iedereen aanvaardbaar is.
4. Probeer opties te bedenken om die resultaten te halen.

Eigenschap 5:

PROBEER EERST TE BEGRIJPEN... DAN BEGREPEN TE WORDEN

'Probeer eerst te begrijpen' betekent een grote paradigmawisseling. Normaal proberen we altijd eerst begrepen te worden. De meeste mensen luisteren niet met de bedoeling om iemand te begrijpen; ze luisteren om antwoord te kunnen geven. Ze zijn zelf aan het woord of bereiden zich daarop voor.

Als je iemand belt, zul je niet zo vaak te horen krijgen: 'Over een kwartiertje kan ik u te woord staan, blijft u maar even aan de lijn.' Maar diezelfde mensen zouden je waarschijnlijk ook net zo lang in een kantoor laten wachten om een telefoongesprek met iemand anders te kunnen voeren.

DE TIJDMANAGEMENT-MATRIX

	Dringend	Niet dringend
belangrijk	I ACTIVITEITEN • Crises • Urgente problemen • Projecten waarvoor een deadline geldt	II ACTIVITEITEN • Voorzorgsmaatregelen, PM-activiteiten • Werken aan relaties • Nieuwe mogelijkheden onderkennen • Planning, recreatie
	III ACTIVITEITEN • Interrupties, sommige telefoontjes • Sommige post, sommige rapporten • Sommige vergaderingen • Aanstaaande kwesties • Aardigheden tegenover anderen	IV ACTIVITEITEN • Beuzelarijen • Sommige post • Sommige telefoontjes • Tijdverdrijf • Plezierige activiteiten
Niet belangrijk		

Dringende kwesties zijn doorgaans zichtbaar. Ze zetten je onder druk; ze dwingen je immers tot actie over te gaan. Ze maken je geliefd bij anderen. Ze zijn altijd voorhanden. En vaak zijn het ook leuke dingen. Maar ook zo onbelangrijk!

Belangrijkheid daarentegen, heeft te maken met resultaten. Als iets belangrijk is, draagt het bij aan je levenstaak, je waarden en je voornaamste doelstellingen.

Je *reageert* op dringende zaken. Belangrijke kwesties die niet dringend zijn, vergen meer initiatief. Je moet *optreden* om de gelegenheid te grijpen en iets te verwezenlijken. Als je eigenschap 2 niet in praktijk brengt en je hebt geen duidelijk idee van wat je in je leven wilt bereiken, ben je snel geneigd toe te geven aan wat dringend is.

Voorbeelden:

“oh, ik weet precies wat je bedoelt”

“ik heb precies hetzelfde meegemaakt”, ik zal je vertellen hoe dat met mij ging.

We luisteren autobiografisch en daarom zijn we geneigd op een van de volgende manieren te reageren:

- We onderzoeken; we stellen vragen vanuit ons eigen referentiekader
- We adviseren; we geven raad op grond van onze eigen ervaringen
- We oordelen; we zijn het ergens mee eens of niet
- We interpreteren; we proberen erachter te komen waarom mensen zich op een bepaalde manier gedragen en baseren ons daarbij op onze eigen motieven.

Eigenschap 6:

WERK SYNERGISTISCH

Wat is synergie? De meerwaarde van het geheel t.o.v. de delen.

Wanneer je synergistisch communiceert, stel je je hoofd, hart en je uitdrukkingsvaardigheden open voor nieuwe mogelijkheden.

De onderlinge verschillen – in psychologisch inzicht- op waarde weten te schatten is de essentie van synergie.

Eigenschap 7:

HOU DE ZAAG SCHERP

Eigenschap 7 is de tijd nemen om de zaag scherp te houden. De zaag scherp houden en daar tijd voor nemen is een activiteit die thuishoort in kwadrant II.

Op 4 vlakken kun je de zaag scherp houden:

- Lichamelijk
- Geestelijk
- Sociaal-emotioneel
- Spiritueel

Deel II

Overwinningen op jezelf

