



Knowledge is expensive,
but realise what stupidity can cost you



MasterClass

Over leiderschap en Inspiratie door Stephen R. Covey

Ik was gisteren aanwezig op dit seminarie van deze Management Goeroe Stephen R. Covey die vooral gekend is door zijn prachtig boek **"The 7 habits of highly effective people"** of in het Nederlands vertaald **"de zeven eigenschappen van effectief leiderschap"**. Andere gekende titels zijn **"Prioriteiten"**, **"de 8 principes voor effectief leiderschap"** en een nieuw boek **"Everyday Greatness"**

Covey heeft zo'n 18 miljoen boeken verkocht en als je even op google gaat zoeken dan krijg je je zo'n 7 miljoen hits. Hier is zijn website:
<http://www.stephencovey.com/>

Gisteren waren zo'n 357 mensen / bedrijfsleiders ingeschreven uit ongeveer zo'n 10-tal landen met zeer verschillende culturen. Enkele namen misschien als illustratie: Alcatel Bel, Batenborch international, Bavaria, Belgacom, Carglass, Christelijke hogeschool Nederland, CoCa-cola NL, Daf, Delhaize, Ferrero, Henkel, INBEV, Katoen Natie nv, Oracle, Ministerie van Financiën, Puratos, The Brussels Airport, Unicorn Group, Vrt, ZDF, en vele, vele andere... en oh ja ..ik zou het bijna vergeten één Accountantskantoor 'ikke' dus...

De missie van Covey mag gezien worden nl.

ENABLE GREATNESS in PEOPLE and ORGANISATIONS

Wie is Covey?

- De bestverkochte managementauteur van de laatste jaren.
- Geboren in 1932 in Salt Lake City. (is dus 74 jaar oud)
- Studeerde bedrijfskunde aan Harvard en Brigham Young University.
- Doceerde jarenlang aan de laatste universiteit in organisatiegedrag en bedrijfskunde.
- Brak in 1989 internationaal door met de bestseller 'The 7 Habits of Highly Effective People'.
- Geeft mede leiding aan een internationaal trainingsinstituut met ruim 3.500 mensen in dienst.

Covey redeneert vanuit 'principles': principes.

Principes zijn de grondregels of natuurwetten van persoonlijke groei en intermenselijke relaties.

Een belangrijk principe van persoonlijke groei is voor mij het volgende:

Mensen moeten van een positie van **afhankelijkheid**, via het groeien naar **onafhankelijkheid**, doorgroeien naar een positie van **wederzijdse afhankelijkheid**.

Je gelooft het niet maar dit is exact de ideeën die ik tijdens de cursus **bemiddeling** o.a. heb mogen leren. (en nu een paar jaar later ook meedeel hier in de opleiding in Genk)

Voor de mensen die niet weten welke de **7 eigenschappen** zijn, hier een beknopte weergave:

1. **Be Proactive...** Wees proactief.
2. **Begin with the End in Mind...** Begin met het einde voor ogen.
3. **Put First things First...** Begin bij het begin.
4. **Think Win/win...** Denk in termen van winnen/winnen.
5. **Seek first to understand, then to be understood...** Probeer eerst te begrijpen, dan begrepen te worden.
6. **Synergise...** Werk Synergetisch.
7. **Sharpen the Saw...** Hou de zaag scherp.

De Zeven Eigenschappen:

persoonlijke groei (voorzien van mijn eigen commentaar)

1: Wees proactief

Realiseer je dat je zélf in staat bent om je leven vorm te geven.

Zie uw leven als een schilderij waar jij de kunstenaar van bent. Maakt hiervan een meesterstuk en onderteken het met uw naam.

2: Begin met het einde voor ogen

Denk na over waar je heen wilt met je leven. Ontwikkel een helder beeld van je bestemming.

Focus, Focus, Focus... Focus

3: Begin bij het begin

Zorg dat je de belangrijkste dingen niet de dupe laat worden van allerlei urgente, maar onbelangrijke dingen.

Maak een matrix met de volgende onderverdeling. Niet belangrijk / dringend en Belangrijk / dringend - niet belangrijk / dringend en niet belangrijk / niet urgent. De meeste van ons zijn tussen de 65% - 80% bezig met belangrijke naar NIET DRINGENDE zaken. Doe deze matrix eens voor u zelf. Ik ken in ieder geval voorbeelden genoeg van mensen die alles heel dringend zien en als het dan af is nooit komen opdagen. ;o)

4: Denk in termen van winnen/winnen

Wederzijdse afhankelijkheid, échte samenwerking, wordt geboren als je niet denkt in termen van concurrentie, maar van gezamenlijk winnen.

Ik kan hierop enkele zeggen wat ik al jaren verkondig en mijn lijfspreuk is → denk als een **TEAM**.. **T**ogether **E**verybody **A**chieves **M**ore.
Spijtig dat zo weinig mensen dit begrijpen.

5: Probeer eerst te begrijpen, dan begrepen te worden

Als we elkaar werkelijk begrijpen, dan zullen we creatiever worden in het oplossen van gezamenlijke problemen

Leer vooral actief en empathisch luisteren !! Het de sleutel tot alles. Covey heeft er gisteren een groot stuk van zijn tijd aan gependeed. Ook hier doet het goed om bevestiging te krijgen wat ik al geleerd had uit mij jaar cursus bemiddeling.

6: Werk Synergetisch

Waardeer de onderlinge verschillen die er zijn en gebruik ze om tot betere resultaten te komen dan je alleen zou kunnen bereiken.

Of hoe $1 + 1 =$ meer geeft !! (dus $1+1 =5$ of 10 of 20 ..synergie)

7: Hou de zaag scherp

Periodieke vernieuwing van lichaam en geest zorgt ervoor dat je de andere eigenschappen kunt blijven ontwikkelen.

De geest ontwikkelen en vernieuwen is voor mij geen probleem, maar nu nog het lichaam.

Tot hier de korte bespreking van de 7 eigenschappen.

Covey heeft ook gehad over de 4 chronische problemen in organisatie en families. Of hoe hij het noemt : THE HIGH COST OF LOW TRUST (onderverdeeld in 4 categories)

1. **Spirit - Low trust** (wij hebben nog weinig vertrouwen, slachtofferrol, defensief gedrag)
2. **Mind - No shared vision / values** (onze waarden en normen, verborgen agendas, politieke spelletjes, Chaos)
3. **Body - Misalignment** (rivaliteit, concurrentie, huichelarij)
4. **Heart - Disempowerment** (apathie, angst)

Ik geloof inderdaad dat onze huidige problemen te maken hebben met deze 4 categorieën.

Ik zou natuurlijk nog heel wat meer kunnen vertellen... maar ik heb zeker in de namiddag bij de demonstratie over communicatie heel vaak het "Ah ha gevoel" gehad en dan vooral terug denkend aan mijn opleiding als bemiddelaar. Het bewijst voor mij dat het toepassen van wat ik geleerd heb uit deze opleiding bemiddeling (ook al ben ik alle dagen aan het bemiddelen) absoluut de goede weg is en dat ik dit als levenshouding zou willen opnemen en als het ware wil laten transformeren.



Take **4 Personal** Actions

1. **INSPIRE TRUST:** Rebuild one relationship you care a lot about.
2. **CLARIFY PURPOSE:** Write your personal mission statement and start working on a "FAMILY MISSION" statement. (ook hier ben ik als Family business Advisor vaak mee bezig)
3. **ALIGN SYSTEMS:** get anonymous feedback from people you live and work around (continue, stop, start the feedback)
4. **UNLEASH TALENT:** work out a third alternative WIN-WIN agreement with one other person/team / partner.



Eddy Claesen

Family Business Advisor - Mediator

Accountant - Tax Consultant

Kuilenstraat 16 • B-3600 Genk
tel.: +32 89 32 91 10 • fax: +32 89 32 91 19
eddy.claesen@claesen.be • www.claesen.be