



BIJ JANSEN

...aan de keukentafel

Ik kan niemand iets leren...

(ik kan hooguit iemand helpen het in zichzelf te vinden) Galileo Galilei

nr 06/2016

Covey

Velen van u zullen het boek kennen: "The Seven Habits of Highly Effective People" van Stephen Covey. In het Nederlands vertaald met de titel: "De zeven eigenschappen van effectief leiderschap".

Het boek is eind jaren tachtig, begin jaren negentig verschenen en ik weet dat ik het destijds gelezen heb als onderdeel van mijn studie. Ik vond het toen een aardig boek; merendeels inkoppers en open deuren, maar weinig tegen in te brengen.

Ik gebruik het boek nu in diverse talent development bijeenkomsten en dus heb ik het ook weer eens gelezen. De volgende gedachten kwamen heel vaak bij me op: "Hoe heb ik hier de eerste keer overheen kunnen lezen?" en "Waarom heb ik eerder de diepere betekenis en waarde hiervan niet gezien?"

Het zal waarschijnlijk wel te maken hebben met het verschil in mijn ervaringen tussen toen en nu. Maar wat de oorzaak ook is, ik raad het iedereen van harte aan deze bestseller (nog) eens ter hand te nemen en de vraag te stellen: "Hoe kan ik dit toepassen in mijn dagelijks leven?". Veel leesplezier.

Kortste route

Ik heb eens gelezen dat Norman Schwarzkopf, de generaal van de eerste Golfoorlog, het volgende gezegd zou hebben: "Soms is een omweg de kortste route naar huis".

In eerste instantie dacht ik dat het een uitspraak was om te rechtvaardigen dat de terugkeer van de troepen langer duurde dan gedacht. Later realiseerde ik me dat deze uitspraak heel vaak geldt.

U kunt proberen direct van A naar B te gaan, maar als daar te veel barrières zijn (mensen die het niet met u eens zijn, financiën die niet beschikbaar zijn etc.) dan kan dat wel eens een langere weg zijn dan het volgen van een omweg. Wellicht kunt u wel naar B, maar is de snelste route toch via C of D.

Kent u het gevoel dat u het al ziet en snapt, maar de rest nog niet? Dit is zo'n moment: de kortste route (uw zin doordrijven) zal langer blijken te zijn dan de "omweg" via het betrekken van de anderen en het hen uitleggen.

Overladen met informatie

We worden dagelijks overladen met informatie: in advertenties, in de winkels, op t.v., in rapporten en businessplannen, met email-berichten zoals deze etc.

Ik realiseerde me onlangs dat dit ook regelmatig gebeurt in gesprekken tussen mensen. In een vergadering of tijdens een gesprek wordt er soms zo veel informatie gegeven dat ik me begin af te vragen wat het nut hiervan is.

Uiteraard is het nut dat de informatie wetenswaardig is of kan zijn, maar volgens mij is er nog een andere reden om heel veel informatie te geven. Ik verdenk een aantal mensen ervan die te hanteren. Zij willen domineren in het gesprek, verwarring zaaien en gelijk, winst of heerschappij oogsten. U bent gewaarschuwd.

BEHOEFTE AAN MEER?

Bel of mail me.

CONTACT

klik: mail@janwillemjansen.com

klik: www.janwillemjansen.com

bel : +31 6 51 81 83 37

JAN WILLEM JANSEN

