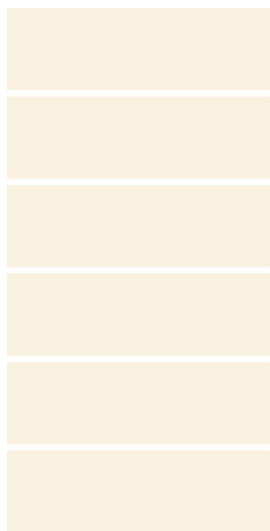




Knowledge is expensive,
but realise what stupidity can cost you!



360° te warm voor je?

Al in de Griekse oudheid zei het orakel van Delphi: **'Ken u zelve'**. Een goed advies in eender welke tijd van het jaar, want anders gaat het net als met "de bard" in Asterix en Obelix: Als je zelf niet beseft dat de muziek die je maakt anderen niet goed in de oren klinkt, eindig je vastgebonden aan een boom en mis je het feest.

Vraag dus hoe anderen je ervaren, al is dat soms lastig.

Een gestructureerde methode om dat te doen en die de laatste jaren steeds gebruikelijker wordt, is **de 360° feedback**.

360° te warm of wat betekent dit voor u?

Dit betekent dat niet alléén je leidinggevende gevraagd wordt wat hij of zij van je functioneren vindt, maar ook je collega's en je klanten. En als je zelf leidinggeeft aan je medewerkers. Dat kan (erg) confronterend zijn. Of verwarrend als feedback elkaar lijkt tegen te spreken.

Valkuil bij feedback ontvangen is omstandig uitleggen waarom je het zo deed, jezelf verdedigen. Fout! Een uitstekende manier om ervoor te zorgen dat anderen je niet meer zo snel feedback zullen geven.

Dus: luisteren, herhalen en samenvatten. Eruit halen wat beter kan en bedanken voor de moeite. Lukt dat even niet, win dan tijd voor een adequate reactie en geef aan dat het punt nieuw voor je is en dat je er graag op wil terugkomen. **Bedenk:** beter een klant, collega of partner met kritiek, dan iemand die die moeite niet meer neemt en afhaakt (letterlijk of figuurlijk) zonder communicatie daarover.

Feedback is een cadeautje, een investering van anderen in jou!

De waarheid is minder pijnlijk dan het ongewisse

Bron: coaching kalender

360° te warm voor u?

21-05-2012 pag. 1



Eddy Claesen

Overnemen & Overlaten - Overnamecoach
Family Business Advisor - Mediator
Accountant - Tax Consultant

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