



Knowledge is expensive,
but realise what stupidity can cost you



Belonen en straffen

Uit **onderzoek** blijkt dat we pas echt aan een relatie met anderen werken als we de verhouding tussen belonen en straffen **minimaal op vier staat tot één** weten te houden. Oftewel: wie drie keer heeft beloond en één keer 'straft', heeft nauwelijks vooruitgang in de (samenwerkings)relatie geboekt.

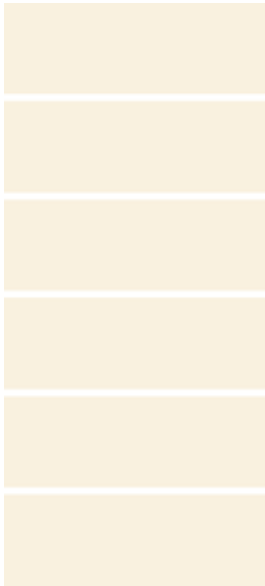
Voor alle duidelijkheid: met dreigen en straffen wordt geen fysiek of verbaal geweld bedoeld. Maar 'gewoon' een afkeurende blik, een denigrerende opmerking, een scherp mailtje, iemand verbaal afmaken tijdens een vergadering of iemands zwakke plekken in het openbaar benadrukken.

De toon van dit soort communicatie kan iemand het gevoel geven door een manager/leidinggevende als "een kind" (en dus onvolwassen) behandeld en gestraft te worden. En dit levert vervolgens dan ook kinderlijk, onvolwassen gedrag op van medewerkers.

Vele managers (maar ook in ons dagelijks leven) zijn zich niet bewust dat een 'straffende' wijze van communicatie ertoe kan leiden dat medewerkers in een negatieve spiraal verzeild raken, een negatief zelfbeeld ontwikkelen en met tegenzin naar het werk gaan.

In veel organisaties hoort men slechts **wat er niet goed gaat**. Voor managers is er dus nog veel te leren om de mogelijkheden van medewerkers optimaal te kunnen benutten.

BELANGRIJK ! Deze inzichten gelden ook voor andere typen relaties!



Samenvatting

Waarom houden we de meeste veranderingen niet vol? Wat bepaalt 95% van uw gedrag (zonder dat u het merkt)? Hoe ontwikkelt u met succes nieuwe, effectieve gewoontes?

Iedereen heeft dromen op het gebied van werk, relatie, gezondheid, persoonlijke ontwikkeling... Maar wat is er nodig om de stap van dromen, naar durven en - uiteindelijk - doen te zetten? Wat zijn de geheimen van échte, blijvende verandering?

Ben Tiggelaar geeft heldere antwoorden. Gebaseerd op actuele psychologische inzichten, praktische ervaring én persoonlijke verhalen van mensen die - met vallen en opstaan - hebben geleerd om leiding te geven aan zichzelf. Ben Tiggelaar is onderzoeker, trainer en publicist. Vele tienduizenden lezers van zijn boeken en bezoekers van zijn workshops brachten de afgelopen jaren zijn ideeën met succes in praktijk.

"Als je echt iets wil veranderen dan moet je dat gewoon dóen. Zeggen we. Vinden we. En doen we meestal niet. Met dit heldere boek is de kans groot dat het je wél gaat lukken. Een verademing op de geluksmarkt." Leontine van den Bos, hoofdredacteur Flair

"Na het lezen van dit boek kun je nog maar één ding doen: mouwen opstropen en je dromen achterna!" Pieter Kok, uitgever de Volkskrant

"Oprah heeft Dr. Phil, maar wij hebben Dr. Ben." Karin van Gilst, hoofdredacteur Intermediair

Naar: *Dromen, durven, doen* van Ben Tiggelaar (2005). Utrecht: Het Spectrum.



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