



Knowledge is expensive,
but realise what stupidity can cost you



10 valkuilen voor succesvolle mensen

De gereputeerde Amerikaanse executive coach Marshall Goldsmith die door bladen als Business Week, The Wall Street Journal, Forbes en The Economist geciteerd wordt als een van de belangrijkste leiderschapscoaches van het moment, verteld in zijn boek over de 20 eigenschappen die succesvolle mensen de top versperren.

We selecteren er tien voor u en geven meteen een tip van Goldsmith mee: **het heeft geen zin om te proberen alle valkuilen tegelijk te omzeilen.** Dan lukt het waarschijnlijk niet. Kies een ding dat u herkent in uzelf, beschouw dat als een werkpunt en u zult zien dat het hele plaatje beter zal kleuren.

1. Altijd willen winnen.

Dat is volgens Goldsmith het meest voorkomende probleem van succesvolle mensen. Er is een heel fijne grens tussen competitief zijn en 'overcompetitief' zijn, tussen willen winnen wanneer het belangrijk is en wanneer het niet van tel is. Succesvolle mensen schenden die grens te vaak.

2. Zelf te veel waarde willen toevoegen.

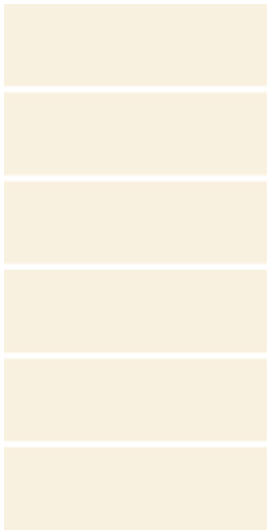
Het is voor succesvolle mensen erg moeilijk om naar anderen te luisteren zonder op zeker ogenblik te laten vallen dat ze

- a) iets al wisten en
- b) een betere manier kennen.

Als een medewerker bij u komt met een bruikbare suggestie, roept u dus beter **'Goed idee!'** en laat u de **'Maar het zou beter zijn als je het zo zou aanpakken'** achterwege. Zo blijft uw medewerker de gemotiveerde eigenaar van zijn idee. Hoe hoger u opklimt, hoe meer u van anderen winnaars moet maken

3. Altijd oordelen.

Probeer eens een week lang volledig neutraal te reageren op suggesties en ideeën van anderen. **Beschouw uzelf als een menselijk Zwitserland.** Kies geen kant en geef geen commentaar. Als u het moeilijk vindt om alleen maar 'Dank u' te zeggen, probeer **dan 'Dank je wel, daar had ik nog niet aan gedacht', of 'Dank je wel, je hebt me iets gegeven om over na te denken'**. Het aantal zinloze discussies zal drastisch dalen. En als u het moeilijk vindt om uw commentaar en oordelen voor u te houden, huur dan een vriend of partner in die u moet betalen telkens als u weer een gratuite opmerking laat vallen.



4. Sarcastische opmerkingen maken.

Mensen vinden dat ze destructieve opmerkingen mogen maken, als die waar zijn. **Maar dat is niet zo.** Het gaat er niet zozeer om of ze waar zijn, maar of ze het waard zijn. Stel uzelf de vraag of uw opmerking iemand helpt. Als dat niet zo is, zwijgt u gewoon.

5. Zinnen beginnen met 'nee', 'maar' en 'toch'.

Wanneer u een zin begint met een negatieve formulering - maakt niet uit hoe vriendelijk en wollig u uw boodschap verwoordt? zegt u in bedekte termen dat u het bij het rechte eind hebt en dat de ander zich vergist.

6. Uw slimheid tentoonspreiden.

Bijt op uw tong wanneer iemand u iets komt vertellen wat u al wist. Houd op met te bewijzen dat u de slimste persoon in de kamer bent. Zelf slim zijn wakkert uw enthousiasme aan. Duidelijk maken dat u slim bent, duwt mensen weg.

7. Vasthouden aan het verleden.

Stop met mensen en gebeurtenissen uit het verleden de schuld te geven van alles. Het verleden mag geen wapen zijn dat u tegen anderen gebruikt.

8. Niet luisteren.

Als u slecht luistert, zendt u een heel arsenaal aan negatieve signalen uit: het kan me niet schelen, je vergist je, je verspilt mijn tijd? Wat de groten onderscheidt van de bijna-groten is hun vermogen om te luisteren, om iemand tijdens een gesprek de volledige aandacht te geven en het gevoel dat hij de enige belangrijke persoon op de wereld is.

9. Een verdiende erkenning achterhouden.

Het spreekt vanzelf dat het onrechtvaardig is om mensen geen erkenning te geven. Maar het is eigenlijk nog erger dan dat. Als u niet in staat bent om mensen te loven en te belonen, geeft u hen geen kans om af te sluiten en verder te gaan.

10. Een overdreven nood om zichzelf te zijn.

Succesvolle mensen hebben de neiging om van hun negatieve kantjes deugden te maken. Ze beschouwen die als een deel van hun persoonlijkheid. Dat is larie en apekool. Het is dom om vast te houden aan verkeerde noties over uzelf, want het staat verandering in de weg. Bovendien gaat het niet om u. Het gaat om wat anderen van u denken. (uit tijdschrift Bizz en zie www.marshallgoldsmithlibrary.com)



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@claesens.be • www.claesens.be