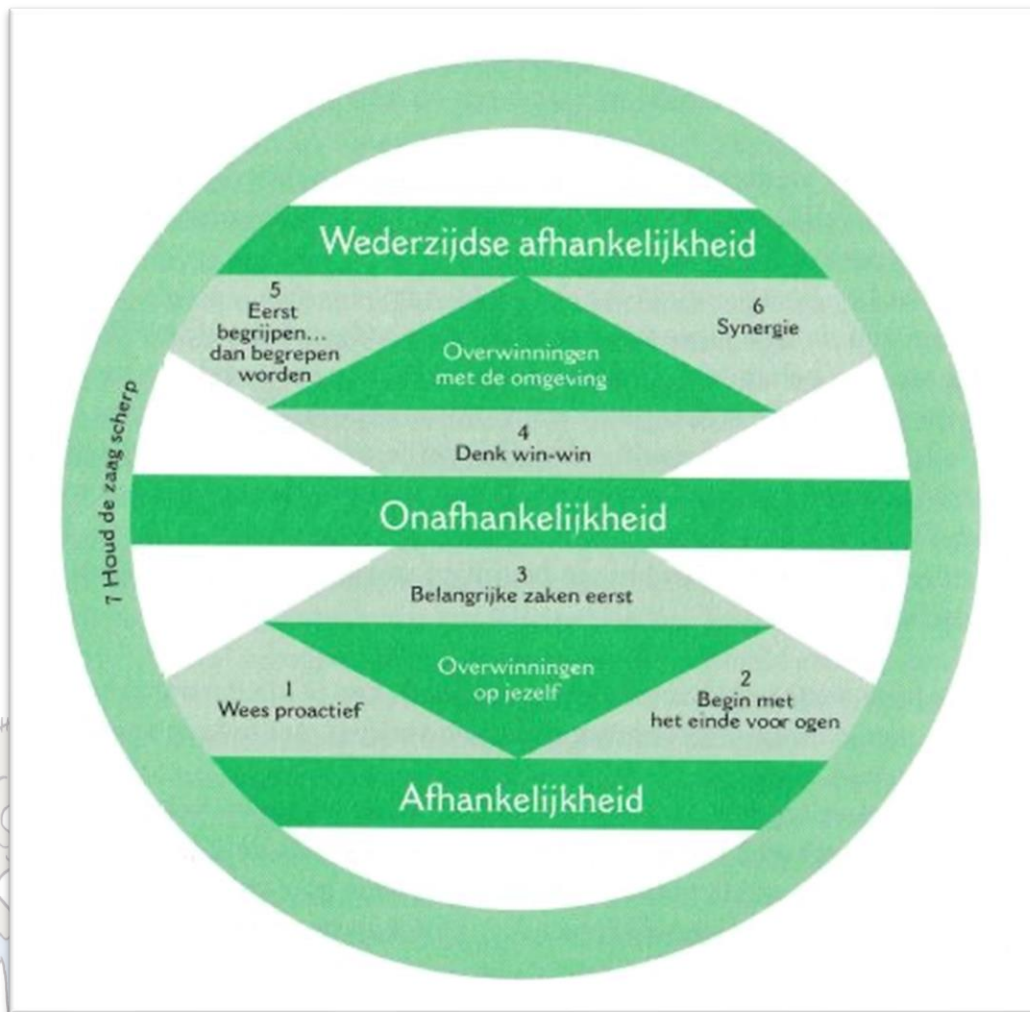


De zeven eigenschappen van effectief leiderschap -

Stephen Covey

Deze klassieker inspireert al meer dan 25 jaar miljoen mensen over de hele wereld om hun leven te verbeteren. In het boek worden de 7 eigenschappen van effectief leiderschap genoemd aan de hand van een handig overzicht:



Als je het belangrijk vindt dat kinderen zich gedragen volgens de sociale normen en zich daarbij ontwikkelen vanuit hun eigenheid en daarnaast zich bewust zijn van hun eigen talenten die ze kunnen inzetten om verbinding te maken met anderen, start je met het opvoeden vanuit deze 7 eigenschappen van Covey.

Er is ook een boek geschreven door Carla Luycx, opvoeden met Stephan Coveys 7 eigenschappen.



Dit boek staat volledig in het teken van het opvoeden volgens de 7 eigenschappen van effectief leiderschap van Covey. Je vindt [hier](#) meer informatie over het boek en je kunt het eventueel aanschaffen, als je dit een interessant boek vindt.

In deze samenvatting richt ik mij op het boek: De 7 eigenschappen van effectief leiderschap.

Deel 1 Paradigma's en principes

In dit boek definiëren ze een eigenschap als het snijpunt van kennis, vaardigheid en motivatie.

Kennis is het theoretische paradigma: **Wat** moet gedaan worden en waarom.

Vaardigheden staat voor: **Hoe** moet het gedaan worden.

Motivatie is de **wil** om het te doen.

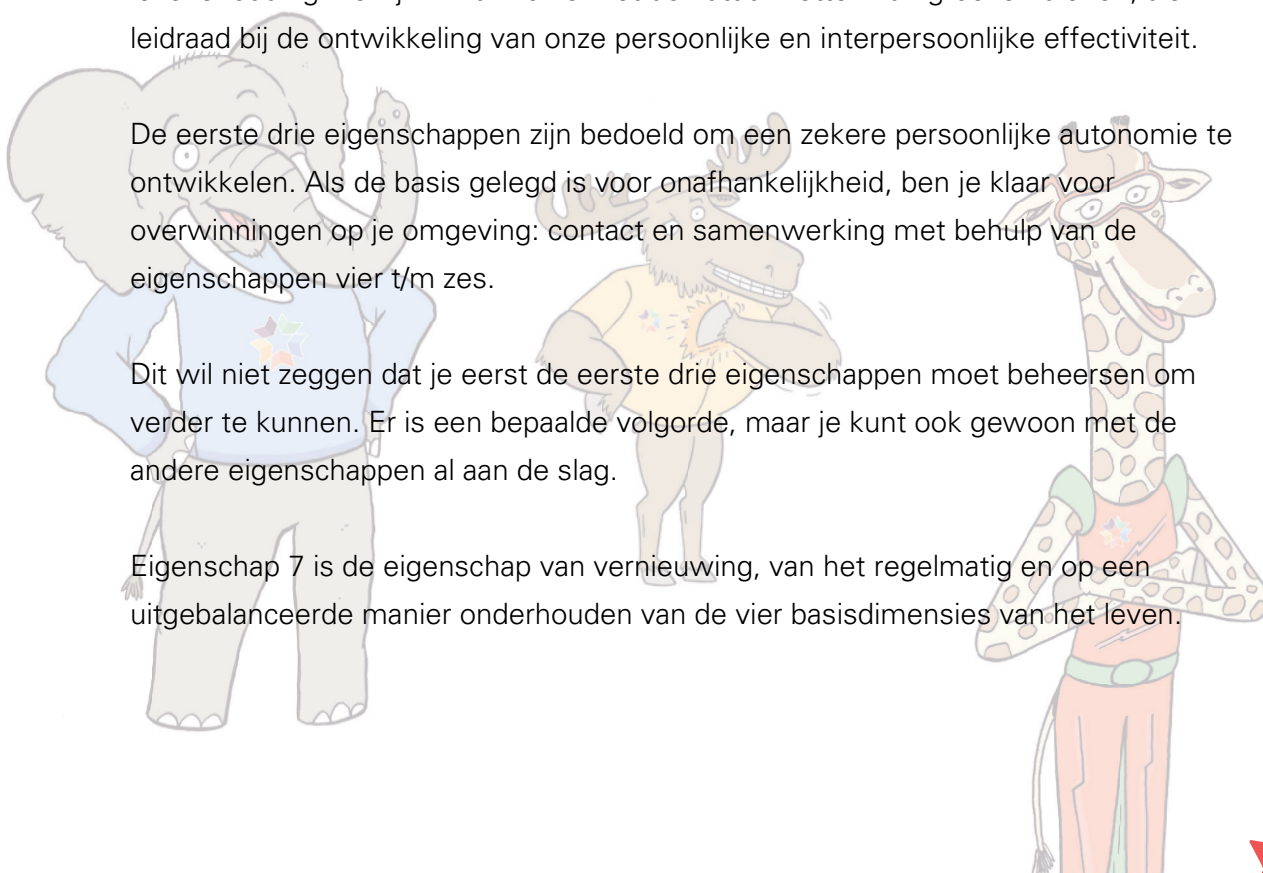
Er wordt van een eigenschap gesproken, als het aan deze drie voorwaarden voldoet.

De zeven eigenschappen zijn geen psychologische formule voor een positieve levenshouding. Ze zijn in harmonie met de natuurwetten van groei en dienen, als leidraad bij de ontwikkeling van onze persoonlijke en interpersoonlijke effectiviteit.

De eerste drie eigenschappen zijn bedoeld om een zekere persoonlijke autonomie te ontwikkelen. Als de basis gelegd is voor onafhankelijkheid, ben je klaar voor overwinningen op je omgeving: contact en samenwerking met behulp van de eigenschappen vier t/m zes.

Dit wil niet zeggen dat je eerst de eerste drie eigenschappen moet beheersen om verder te kunnen. Er is een bepaalde volgorde, maar je kunt ook gewoon met de andere eigenschappen al aan de slag.

Eigenschap 7 is de eigenschap van vernieuwing, van het regelmatig en op een uitgebalanceerde manier onderhouden van de vier basisdimensies van het leven.

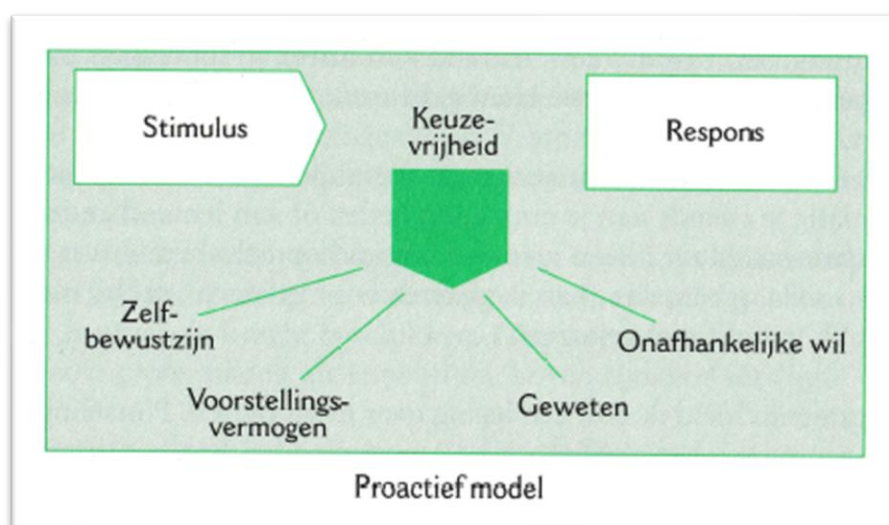


Aan het eind van elk hoofdstuk van een eigenschap, staan handige vragen om te beantwoorden. Uit elk hoofdstuk zal ik in de samenvatting ook een vraag zetten.

Deel 2 Overwinningen op jezelf

Eigenschap 1 Wees proactief

Dit model staat in dit hoofdstuk verder uitgelegd:



Proactiviteit is meer dan initiatieven nemen. Het betekent dat je verantwoordelijk bent voor je eigen leven. Ons gedrag is afhankelijk van onze beslissingen, niet van onze omstandigheden. We kunnen gevoelens ondergeschikt maken aan waarden. We kunnen iets teweegbrengen en zijn daar ook verantwoordelijk voor.

Voorbeelden van reactieve taal en proactieve taal:

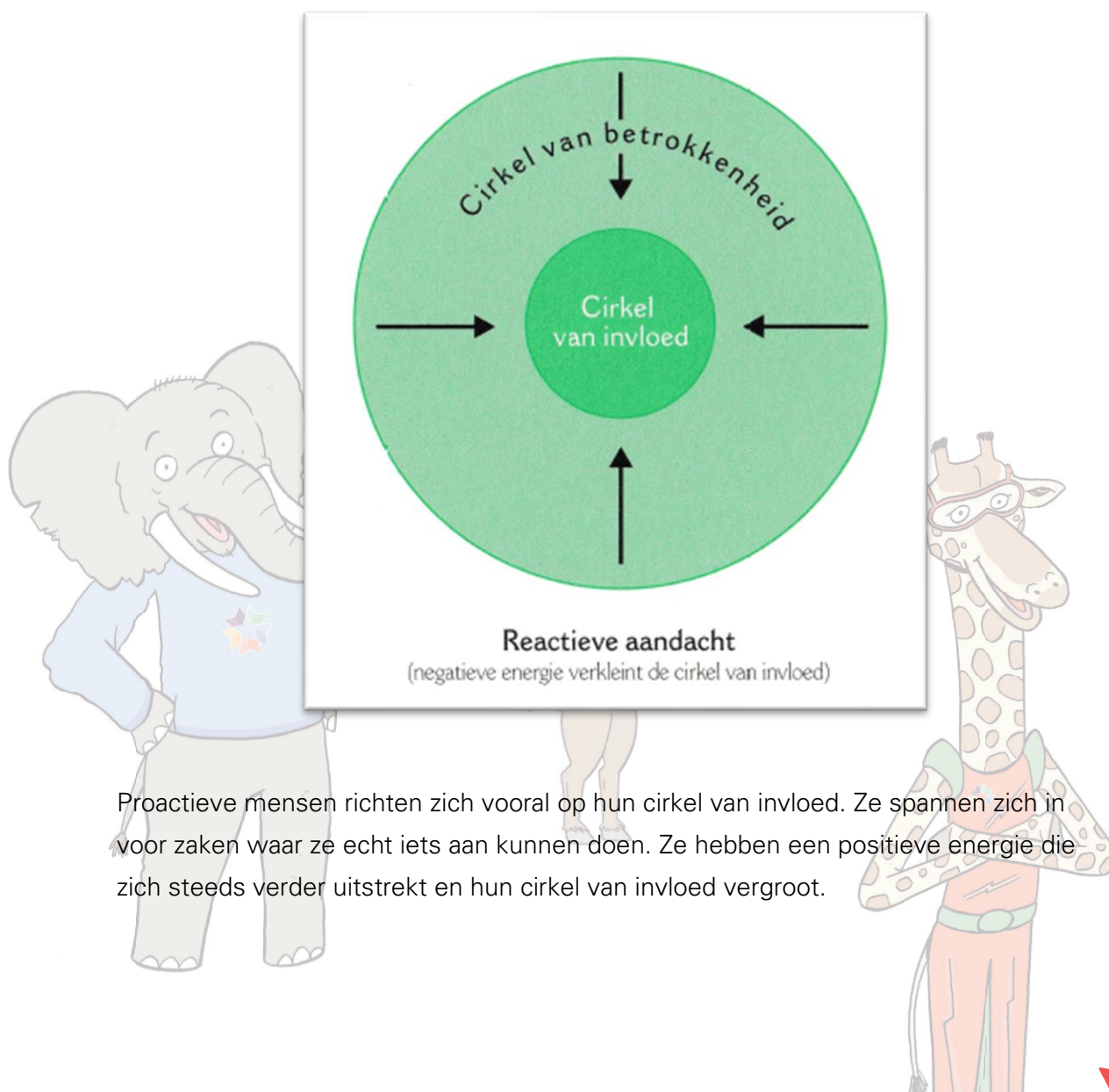
Reactieve taal	Proactieve taal
Ik kan er niets aan doen	Laat ik eens kijken of er alternatieven zijn
Zo ben ik nu eenmaal	Ik kan het ook anders aanpakken
Hij maakt me zo kwaad	Ik bepaal zelf mijn gevoelens
Ik kan het niet	Ik kan kiezen
Ik moet	Ik geef daaraan de voorkeur
Als ik maar...	Dat ga ik doen



Je kunt je ook meer bewust worden van je proactiviteit door te kijken naar die dingen waar je de meeste tijd en energie in steekt. Bij allerlei zaken zijn we in meer of mindere mate betrokken: onze gezondheid, onze kinderen, onze problemen op het werk, het nationale begrotingstekort, een ruzie etc.

Door een cirkel van betrokkenheid te trekken kun je afstand nemen van dingen, waar je mentaal of emotioneel niet zoveel mee te maken hebt.

Reactieve mensen richten zich vooral op hun cirkel van betrokkenheid. Ze letten in eerste instantie op de zwakheden van anderen, op problemen in hun omgeving en op omstandigheden waar ze weinig of niets aan kunnen doen. Ze beschuldigen anderen en voelen zich steeds meer slachtoffer. Mensen die zich vooral op dat soort zaken richten, creëren veel negatieve energie.



Proactieve mensen richten zich vooral op hun cirkel van invloed. Ze spannen zich in voor zaken waar ze echt iets aan kunnen doen. Ze hebben een positieve energie die zich steeds verder uitstrekt en hun cirkel van invloed vergroot.





Praktische aanbeveling

Stel je iets voor waar je binnenkort mee te maken krijgt, en waarvan je uit het verleden weet dat je waarschijnlijk reactief zult gedragen. Bekijk die situatie opnieuw binnen je cirkel van invloed. Hoe zou je er proactief op kunnen reageren? Stel je de situatie zo levendig mogelijk voor. Probeer jezelf in gedachten een proactieve rol te geven. Houd rekening met de ruimte tussen de stimulus en respons. Oefen jezelf in je vrijheid van kiezen.

Eigenschap 2 Begin met het einde voor ogen

Alles wordt tweemaal gecreëerd, maar de eerste keer gebeurt niet altijd bewust. Als we niet ons zelfbewustzijn ontwikkelen en onszelf verantwoordelijk stellen voor de eerste schepping, laten we verstek gaan en leggen we het vermogen om ons leven vorm te geven bij anderen en bij omstandigheden buiten onze cirkel van invloed. Dan leiden we een reactief bestaan.

Proactiviteit is gebaseerd op het specifiek menselijke vermogen tot zelfbewustzijn. Ons voorstellingsvermogen en ons geweten zijn de twee andere specifiek menselijke



kwaliteiten waarmee we onze proactiviteit kunnen vergroten en persoonlijk leiderschap kunnen ontplooiën.

Een van de effectiefste manieren om te beginnen met het einde voor ogen is een persoonlijke missie schrijven. Het is bedoeld voor wat je wilt zijn (persoonlijkheid) en wat je wilt doen (bijdragen en prestaties) en spreekt zich uit over de waarden en principes die daarbij horen. Je kunt een persoonlijke missie beschouwen als een eigen grondwet.

In het centrum van ons bestaan vinden we: zekerheid, sturing, wijsheid en kracht.

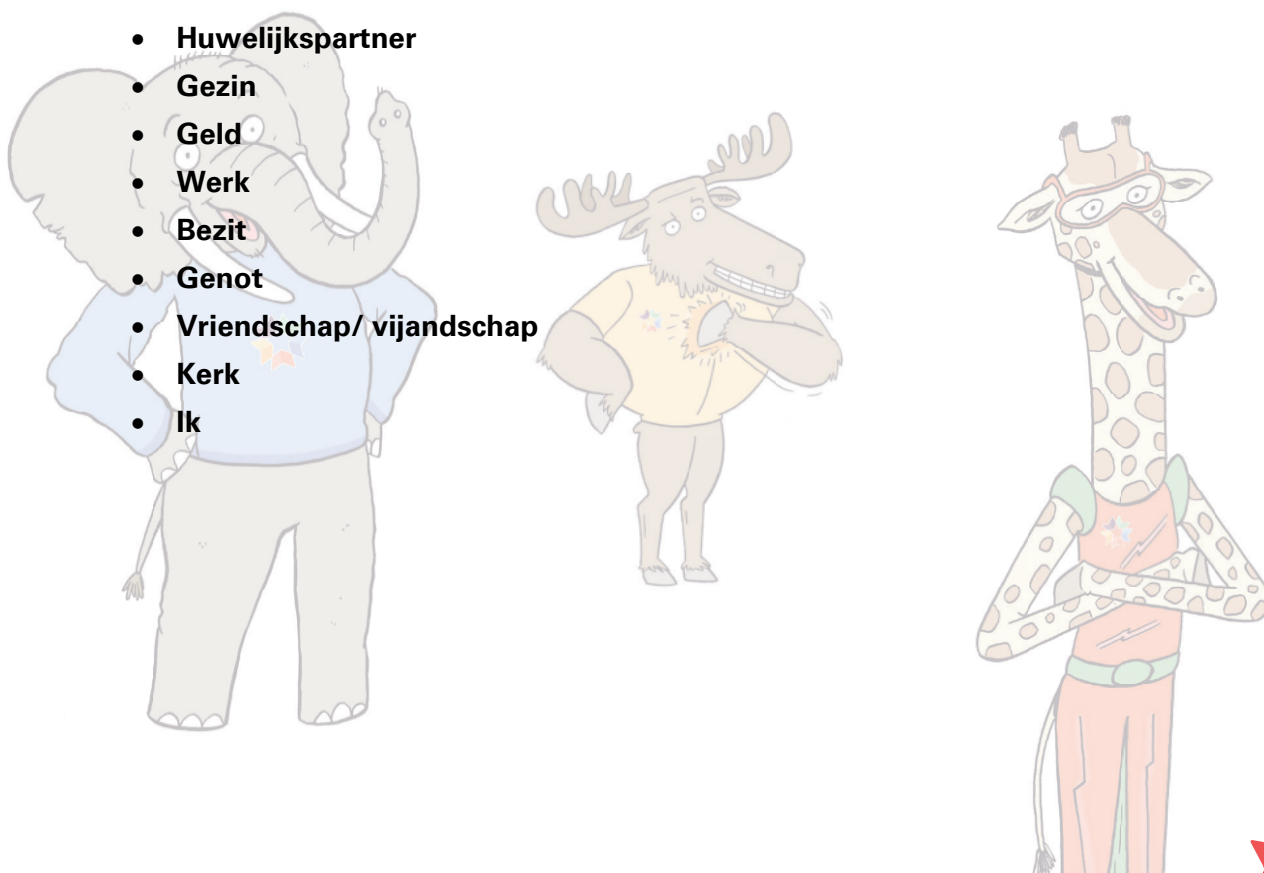
- **Zekerheid: je waardigheid, identiteit, zelfrespect en je fundamentele persoonlijke kracht.**
- **Sturing: het punt waaruit je richting geeft aan je leven.**
- **Wijsheid: geeft je leven perspectief en bepaalt je gevoel voor evenwicht.**
- **Kracht: is het vermogen om iets te verwezenlijken.**

Deze 4 factoren zijn onderling onafhankelijk van elkaar.

Ieder mens heeft een centrum, al zijn we ons daar vaak niet van bewust.

Voorbeelden van centrum zijn:

- **Huwelijkspartner**
- **Gezin**
- **Geld**
- **Werk**
- **Bezit**
- **Genot**
- **Vriendschap/ vijandschap**
- **Kerk**
- **Ik**



Praktische aanbeveling

Denk na over de rollen die je nu hebt en schrijf ze op. Ben je tevreden als je je deze spiegel voorhoudt? Maak je op gezette tijden los van je dagelijkse bezigheden en begin aan je persoonlijke missie te werken. Je kunt hiervoor opmerkingen, citaten en ideeën als materiaal verzamelen voor je persoonlijke missie.

Eigenschap 3 Belangrijke zaken eerst

Een heel handig schema wat in dit hoofdstuk staat en uitgebreid besproken wordt, is de tijdmanagementmatrix.

De tijdmanagementmatrix

	Dringend	Niet dringend
Belangrijk	I Activiteiten <ul style="list-style-type: none">• Crises• Urgente problemen• Projecten waarvoor een deadline geldt	II Activiteiten <ul style="list-style-type: none">• Voorzorgsmaatregelen, PM-activiteiten• Werken aan relaties• Nieuwe mogelijkheden onderkennen• Planning, ontspanning
Niet belangrijk	III Activiteiten <ul style="list-style-type: none">• Interrupties, sommige telefoontjes• Sommige post, sommige rapporten• Sommige vergaderingen• Aanstane kwesties• Aardigheden tegenover anderen	IV Activiteiten <ul style="list-style-type: none">• Trivia• Sommige post• Sommige telefoontjes• Tijdverdrijf• Plezierige activiteiten



- Mensen die zich vooral richten op kwadrant I worden volledig beheerst door problemen die alsmaar groter worden. Als ze iets hebben opgelost, staat het volgende probleem weer voor de deur.
- Mensen die dagelijks om de oren worden geslagen met problemen, proberen vaak onder de druk uit te komen en vluchten in de niet belangrijke en urgente zaken van kwadrant IV. Hun kwadrant bestaat voor 90% uit kwadrant I en voor 10% uit kwadrant IV. Aan de andere twee kwadranten komen ze niet toe. Ze hollen van crisis naar crisis.
- Mensen die veel tijd besteden aan kwadrant III, hebben vaak het idee dat ze veel tijd besteden aan kwadrant I. Meestal reageren ze op zaken die dringend lijken, maar dat in werkelijkheid niet zijn.
- Mensen die hun tijd vrijwel uitsluitend in kwadrant III en IV doorbrengen, leiden een onverantwoordelijk leven.
- Effectieve mensen komen nooit binnen kwadrant III en IV, omdat deze activiteiten niet belangrijk zijn. Ze beperken de omvang van kwadrant I en opereren het meest in kwadrant II. Kwadrant II is de kern van effectief persoonlijk management. Dit zijn activiteiten die niet dringend zijn, maar wel belangrijk zijn: goede relaties onderhouden, een persoonlijke missie schrijven, bewegen, langetermijnplanning, preventieve aandacht en voorbereiding.

Praktische aanbeveling

Maak een tijdmanagementmatrix en probeer in te schatten hoeveel procent van je tijd je in elk kwadrant doorbrengt. Deel vervolgens drie dagen lang je tijd op in blokken van een kwartier. Hoe nauwkeurig was je schatting? Ben je tevreden over de manier waarop je je tijd doorbrengt? Wat moet er veranderen?

Deel 3 Overwinningen met de omgeving

In dit deel worden de zes grote stortingen genoemd die ervoor kunnen zorgen dat je een goed gevulde, emotionele bankrekening hebt:

- **De ander begrijpen**
- **Op details letten**
- **Woord houden**
- **Verwachtingen verduidelijken**



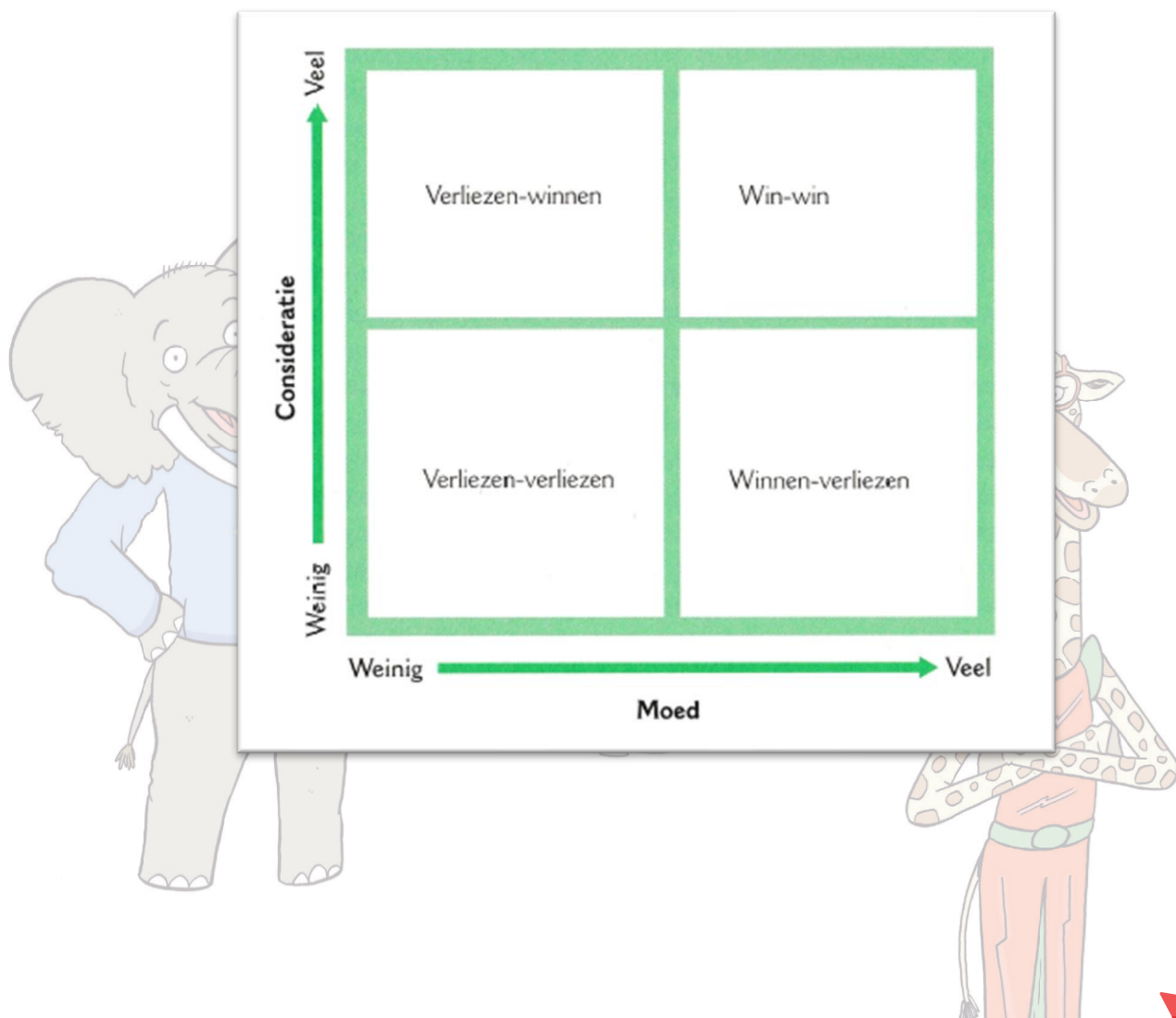
- **Integriteit tonen**
- **Je oprecht verontschuldigen voor een opname**

Eigenschap 4 Denk win-win

Er zijn zes paradigma's van menselijke interactie:

- **Win - win**
- **Winnen - verliezen**
- **Verliezen - winnen**
- **Verliezen - verliezen**
- **Winnen**
- **Win - win of geen akkoord**

Wat de beste keuze is, hangt van de situatie af. In dit hoofdstuk worden verschillende voorbeelden genoemd.



Praktische aanbeveling

Maak een lijst van zaken die het voor jou onmogelijk maken om vaker vanuit een win-winparadigma te handelen. Probeer aan te geven wat je binnen je cirkel van invloed kunt doen om een aantal van die belemmeringen weg te nemen.

Eigenschap 5 Eerst begrijpen ... dan begrepen worden

De meeste mensen luisteren niet met de bedoeling om iemand te begrijpen; ze luisteren om antwoord te kunnen geven. Ze zijn zelf aan het woord of bereiden zich daarop voor. Ze filteren alles door hun eigen paradigma's. In het verhaal van een ander lezen ze hun autobiografie. Als ze problemen krijgen met iemand, nemen ze een houding aan in de trant van 'hij begrijpt het gewoon niet'.

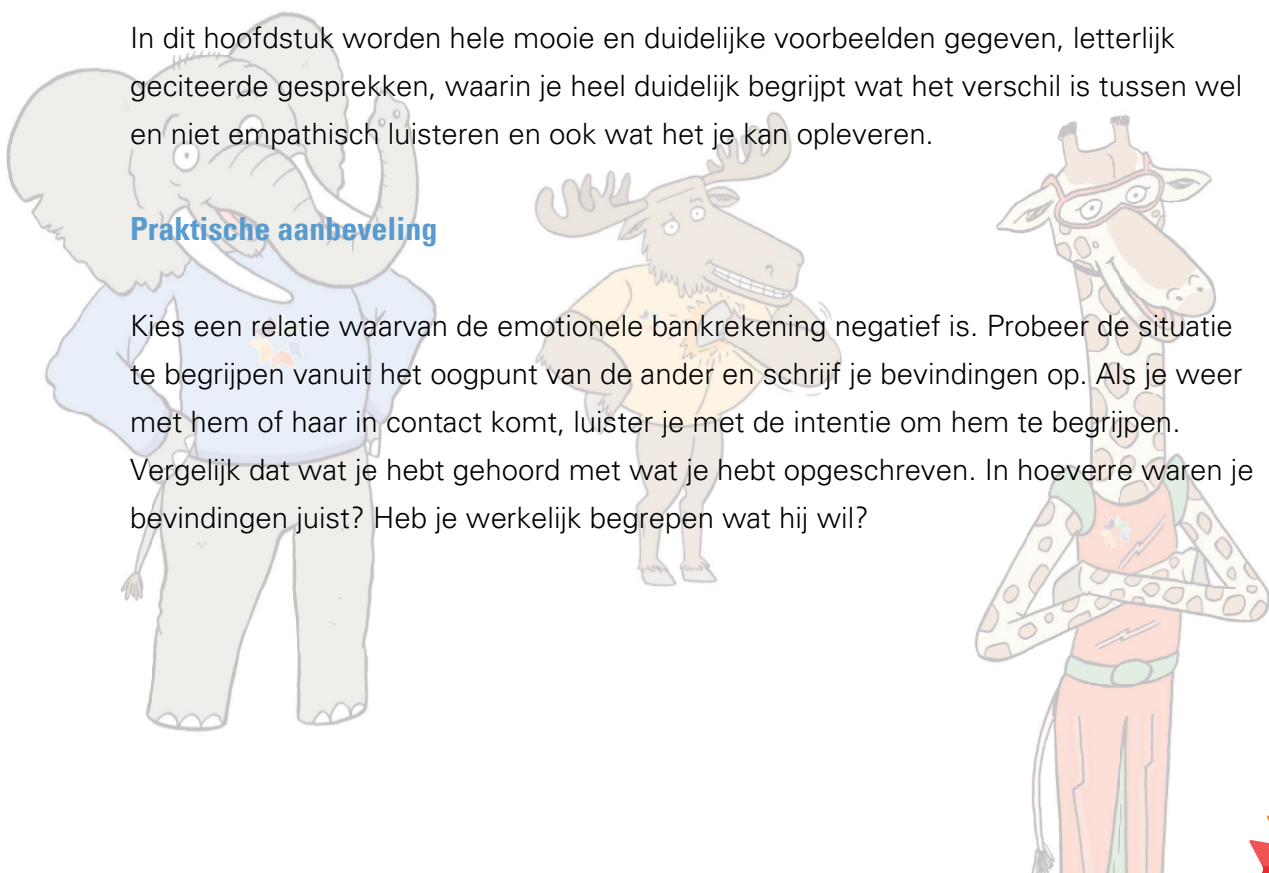
Empathisch (meevoelend) luisteren houdt in dat je je verplaatst in de ander. Je bekijkt de wereld zoals hij hem bekijkt. Je begrijpt wat zijn paradigma's zijn en wat hij voelt. Empathie is wat anders dan sympathie. Dat laatste is een soort overeenkomst, een oordeel. Mensen voeden zich vaak met sympathie en dat maakt hen afhankelijk.

De essentie van empathisch luisteren is niet dat je het met iemand eens bent, maar dat je verstandelijk en gevoelsmatig begrip voor hem hebt.

In dit hoofdstuk worden hele mooie en duidelijke voorbeelden gegeven, letterlijk geciteerde gesprekken, waarin je heel duidelijk begrijpt wat het verschil is tussen wel en niet empathisch luisteren en ook wat het je kan opleveren.

Praktische aanbeveling

Kies een relatie waarvan de emotionele bankrekening negatief is. Probeer de situatie te begrijpen vanuit het oogpunt van de ander en schrijf je bevindingen op. Als je weer met hem of haar in contact komt, luister je met de intentie om hem te begrijpen. Vergelijk dat wat je hebt gehoord met wat je hebt opgeschreven. In hoeverre waren je bevindingen juist? Heb je werkelijk begrepen wat hij wil?



Eigenschap 6 Synergie

Wanneer je synergetisch communiceert, stel je je hoofd en hart open voor nieuwe mogelijkheden en toon je je bereid tot nieuwe manieren om je uit te drukken. Je gaat ervan uit dat alle betrokken partijen gezamenlijk meer inzicht verschaffen. Wat jullie gaandeweg van elkaar leren, is zo opwindend dat dit proces zichzelf versterkt.

Er zijn 3 niveaus van communicatie:

- **Gereserveerd → winnen - verliezen of verliezen - winnen**
- **Met wederzijds respect → bereid tot compromissen**
- **Synergetisch → win - win**

Zoek altijd naar de 3^e weg die er is, waardoor je een win-win situatie creëert.

Praktische aanbeveling

Maak een lijst van mensen die je irriteren. Verschillen zij met je inzicht? Is dat verschil zodanig dat het tot synergie zou kunnen leiden, wanneer je zekerder van jezelf was en meer waardering voor hun standpunt zou kunnen opbrengen?

Deel 4 Vernieuwing

Eigenschap 7 Houd de zaag scherp

Er zijn 4 dimensies van vernieuwing:

- **Lichamelijk → Beweging, voeding en stressbeheersing**
- **Sociaal-emotioneel → Dienstbaarheid, empathie, synergie en innerlijke zekerheid**
- **Spiritueel → Streven naar duidelijke waarden, toewijding, studie en meditatie**
- **Geestelijk → Lezen, visualiseren, plannen en schrijven**

De zaag scherp houden betekent zoveel als tegemoetkomen aan deze vier motieven. Daarmee houd je jezelf in conditie. Waarbij je ook proactief mag zijn.



Praktische aanbeveling

Maak een lijst van activiteiten die goed zijn voor je conditie, die passen bij je levensstijl en die je geregeld kunt uitvoeren. Maak van deze activiteiten een doel voor komende week. Aan het eind van de week beoordeel je je prestaties. Als je je doel niet hebt kunnen verwezenlijken, was dat dan omdat er iets belangrijkers voor moest gaan? Of heb je gefaald?

Mijn persoonlijke mening en ervaring

In dit boek staan op het eind ook nog een aantal handige bijlagen die je kunt gebruiken bij de opdrachten en die nog wat meer uitleg geven.

Ik kan wel aangeven dat dit één van mijn beste boeken is die ik gelezen heb. Het is hier een daar wel pittig om door de theorie heen te komen, maar er staan zoveel praktische voorbeelden in, waardoor dit boek gaat leven en je het kunt vergelijken met je eigen leven en manier van leiderschap.

Ik heb het boek nu 1x gelezen en daarna deze samenvatting gemaakt. Bij elke eigenschap staan er verschillende praktische aanbevelingen, die ik allemaal wil uitwerken. Ik heb als doel om elke maand 1 eigenschap centraal te zetten en daar alle opdrachten van uit te voeren en me daarop te focussen. Zo kan ik mijn leiderschap ook steeds verbeteren en komt dit mezelf alleen maar ten goede.

Ik kan je dit boek dan ook van harte aanraken, omdat je het altijd kunt inzetten in jouw eigen persoonlijke leven en je begrijpt hierna ook veel beter hoe communicatie in elkaar zit, waarom je tegen bepaalde dingen aanloopt en hoe je jezelf nog verder kunt ontwikkelen. Ik ga dit boek altijd in de buurt houden en steeds een stukje van mezelf verbeteren en hierin groeien.

Mocht je het interessant vinden, dan kan ik je zeker aanraden om het boek aan te schaffen. [Hier](#) lees je meer informatie en kun je het boek kopen.

