

Jan Kuipers: ‘Succes heeft alles te maken met je eigen gevoel’

Het wereldwijde succes van Stephen Covey

Geen managementgoeroe die de laatste decennia zo veel aanhang wist te verwerven als de Amerikaanse bestseller-auteur Stephen Covey. Zijn lessen, onder meer over hoe effectief én gelukkig te blijven in tijden van dreigende informatie-overload, zijn nu actueler dan ooit. Een gesprek met Jan Kuipers, Covey-aanhanger van het eerste uur en directeur van de trainings- en adviesorganisatie die het gedachtegoed van Stephen Covey in Nederland uitdraagt.

Jan Kuipers.

In 1997 werd Jan Kuipers tijdens een cursus definitief aangestoken door het Stephen Covey-virus. Hij werkte al als trainer en kende het bekendste werk van de Amerikaanse bestsellerauteur: *The Seven Habits of Highly Effective People*. Maar een training had hij nog nooit gevolgd. “Er was een dame overgekomen vanuit de VS naar Nederland die de training gaf”, herinnert Kuipers zich. “Het was op zo’n ongelooflijk niet-inspirerende cursuslocatie. We waren met zo’n vijftien deelnemers, drie dagen lang. Maar wat er tijdens de training gebeurde, was alles behalve ongeïnspireerd. Na de eerste koffiepauze dacht ik: dit wil ik ook.” Sindsdien heeft Kuipers, een van de bekendste Covey-ambassadeurs in Nederland, van Stephen Covey en diens gedachtegoed een dagtaak gemaakt.



Stephen Covey is een fenomeen. De inmiddels bijna tachtigjarige, maar nog altijd zeer vitale, Amerikaan is erin geslaagd zijn toegankelijke managementfilosofie uit te bouwen tot een miljoenenimperium. Ba-

sis is nog altijd zijn wereldwijde bestseller *The Seven Habits of Highly Effective People* (1989). Dit boek behoort met ruim vijftien miljoen verkochte exemplaren, vertaald in 38 talen, tot de best verkochte manage-

mentliteratuur ooit en wordt nog altijd goed verkocht. Net als de opvolger: *The 8th Habit*, die in 2004 verscheen. Minstens zo belangrijk voor het verspreiden van Coveys ideeën zijn de vele lezingen en



Bestsellerauteur Stephen Covey verkocht wereldwijd meer dan 15 miljoen boeken.

trainingen die Covey nog altijd geeft. Vraag een willekeurige Amerikaanse of Europese topmanager van een *Fortune 500*-bedrijf of de eigenaar van een succesvol bedrijf of hij wel eens met Covey in aanraking is gekomen: een grote kans dat hij één van zijn boeken heeft gelezen of een Covey-training heeft gevolgd. Was het niet bij de meester zelf (Covey reist nog regelmatig, ook naar Europa, om lezingen te geven), dan wel bij een van de trainingen en workshops die de FranklinCovey-organisatie middels gecertificeerde Covey-trainers in 144 landen organiseert. Deze beursgenoteerde organisatie, waarvan Covey vicevoorzitter is, is in 1997 ontstaan als trainings- en adviesinstituut op het gebied van persoonlijke ontwikkeling, gebaseerd op de Covey-principes. Trainers die bij FranklinCovey zijn aangesloten, geven onder de paraplu van de organisatie binnen bedrijven en organisaties trainingen en adviezen over leiderschap en effectiviteit. In Nederland zijn zo'n dertig Covey-trainers en adviseurs actief.

WIE IS STEPHEN COVEY?

Stephen Covey publiceerde ruim twintig jaar geleden *The Seven Habits of Highly Effective People*. Zijn managementboek werd een instantsucces. Er zijn tot nu toe wereldwijd vijftien miljoen exemplaren van verkocht, in 38 landen. Covey is 79 jaar, maar nog altijd zeer actief in het internationale lezingencircuit. Hij is overtuigd mormoon, woont in de staat Utah en is vader van negen kinderen en vijftig kleinkinderen. Covey is vicevoorzitter van de FranklinCovey-organisatie, de beursgenoteerde, wereldwijd actieve trainings- en adviesorganisatie die het gedachtegoed van Covey uitdraagt. Na het succes van *The Seven Habits of Highly Effective People* (in het Nederlands vertaald

als *De zeven eigenschappen van effectief leiderschap*) volgde in 2004 *The 8th Habit (De 8ste eigenschap)*. Kern van dit laatste boek is ontdek je eigen 'stem', draag deze uit en help ook anderen hun eigen stem te ontdekken en uit te dragen.

www.franklincovey.nl



Connected

"De laatste jaren zijn niet altijd even makkelijk geweest", zegt Kuipers over de markt voor trainingen en advies. "Maar de markt trekt gelukkig weer aan. Onze ambitie is gelukkig niet groei om de groei. Wij willen goede opdrachten doen voor goede klanten. En we willen een aantoonbare impact hebben met het werk dat we met onze klanten doen." Juist die gerichtheid op praktische en meetbare resultaten realiseren is een van de onderscheidende kenmerken van de Covey-aanpak. Dat geldt voor organisaties, maar ook op individueel niveau. Covey-lezers zijn vaak ware adepten. Zij leren Coveys principes vaak via zakelijke contacten kennen, maar passen de principes ook >>

DE ZEVEN EIGENSCHAPPEN VAN STEPHEN COVEY

VOOR ZEER EFFECTIEVE MENSEN

1

Eigenschap 1: Wees proactief

Realiseer je dat je zelf in staat bent om je leven vorm te geven. Neem initiatief en hou je vooral bezig met zaken waarop je invloed hebt.

2

Eigenschap 2: Begin met het einde voor ogen

Denk na over waar je heen wilt met je leven. Ontwikkel een helder beeld van je bestemming. Omschrijf je missie en je doelen in het leven.

3

Eigenschap 3: Belangrijke zaken eerst

Zorg dat de belangrijkste dingen niet de dupe worden van allerlei urgente, maar onbelangrijke dingen. Doe de belangrijkste dingen eerst.

4

Eigenschap 4: Denk 'win-win'

Wederzijdse afhankelijkheid, échte samenwerking, wordt geboren als je niet denkt in termen van concurrentie, maar in termen van gezamenlijk winnen. Concurrentie hoort thuis in de markt, zegt Covey, niet binnen bedrijven of binnen gezinnen.

5

Eigenschap 5: Eerst begrijpen, dan begrepen worden

Als we elkaar werkelijk begrijpen, zullen we creatiever worden in het oplossen van gezamenlijke problemen.

6

Eigenschap 6: Werk synergetisch

Waardeer de onderlinge verschillen die er zijn en gebruik deze om tot betere resultaten te komen dan je alleen zou kunnen bereiken.

7

Eigenschap 7: Hou de zaag scherp

Periodieke vernieuwing van lichaam en geest. Zorg voor voldoende ontspanning.

'Uitgangspunt is dat je altijd aansluit bij je talent'

privé toe. Ze reppen liefkozend over 'De Zeven' als het gaat over *The Seven Habits of Highly Effective People*.

Kuipers: "Een probleem van de huidige tijd is dat veel mensen het gevoel hebben dat ze overal en altijd connected moeten zijn. Via de pc, de iPhone, de BlackBerry, Facebook of Twitter. Dat kan een forse aanslag plegen op de balans tussen werk en privé.

Je ziet ook in vergaderingen dat mensen eigenlijk maar voor de helft aanwezig zijn. Zelfs in de Tweede Kamer." Iedereen zal de symptomen herkennen: collega's die tijdens besprekingen regelmatig weglopen om de telefoon op te nemen om te reageren. De hoeveelheid e-mails in de inbox waarmee nog wat moet gebeuren. En de vaak slechte voorbereidingen op een vergadering wat

blijkt uit dat bijna niemand de stukken echt heeft gelezen.

Het risico is, aldus Kuipers, dat we te weinig tijd creëren om de rust te nemen om na te denken over waar we eigenlijk naartoe willen met ons leven. Een van de grootste uitdagingen voor de komende jaren is tijd creëren wanneer je niet verbonden bent. "Ga eens twee uur op een stoel zitten en denk na over waarmee je bezig bent", adviseert Kuipers.

Natuurlijk zijn we in staat om de iPhone of BlackBerry uit te zetten. Kuipers leert mensen bewust keuzes te maken. Dit onder het motto 'Manage ik de techniek of manage de techniek mij?'. Niemand hoeft immers slachtoffer te worden van de digitale technologie. Tijdens Covey-trainingen en -workshops wordt deelnemers geleerd een helder beeld te krijgen van wat ze wel of niet belangrijk vinden. Handel je op basis van belangheid of reageer je op urgentie? Kuipers: "Work-life balance heeft alles te maken met





bepalen wat echt belangrijk voor je is en niet met wat door urgentie vereist is. Neem voor jezelf een halfuur of uur om na te denken over waar je de komende week echt een verschil wilt maken. En daarbij: neem ook nog dagelijks pakweg twintig minuten om te bepalen wat je echt belangrijk vindt.”

Hoe pas je deze principes zelf toe?

“Op mijn werk ben ik momenteel bezig om het verkoopproces belangrijk te maken nu de markt weer aantrekt. Hoeveel uren besteed ik nu eigenlijk aan het daadwerkelijke verkoopvak? Dus als ik dat wil, moet dat ook tot uitdrukking komen in mijn agenda. En dat geldt voor iedereen.”

En privé?

“Ik ben jarenlang honkbalscheidsrechter geweest, tot op het niveau van het WK en

EK. Daarmee ben ik vorig jaar gestopt. Ik vroeg me toen af: wat wil ik nu met mijn week-einden? Mijn uitgangspunt is dat je bij alles wat je doet altijd aansluit bij je talent. Ik kan zeggen dat ik talent heb voor arbitrage, ik had er nog jaren mee kunnen doorgaan. Maar ik dacht: ik heb nog een aantal andere talenten. Als ik die wil benutten, moet ik stoppen als scheidsrechter. Een van mijn ambities is nu om actiever te worden op het gebied van bestuur. Bijvoorbeeld bij een sportbond of vrijwilligersorganisatie.”

Hoe kijk jij naar succes?

“Ik heb moeite met het woord ‘succes’. Omdat succes vaak gepaard gaat met uiterlijkheden. Grote auto, duur huis, et cetera. Echt succes vind ik als je ergens lol in hebt en daarbij mensen of organisaties ver-

der helpt. Succes heeft alles te maken met je eigen gevoel. Je wordt dan blij van wat je doet. Als je er niet meer blij van wordt, gaat het op werken lijken.”

Wat vind jij privé belangrijk de komende periode?

“Ik heb twee kinderen die dit jaar examen doen, en daarna een andere levensfase ingaan. Ik denk nu na over welke rol ik daarin wil spelen. Moeten ze het zelf uitzoeken of ga ik daarin een stimulerende rol spelen? Daarmee ben ik bewust bezig.”

Wat heeft Covey jou gebracht?

“Dat ik het geluk heb dat als mij wat vervelends overkomt, ik mij niet lang slachtoffer hoeft te voelen. Ik kan sneller accepteren dat dingen zijn zoals ze zijn en kan mijzelf vervolgens de vraag stellen: hoe nu verder? Zodra ik in mijn werk met mensen praat over wat ze willen met hun toekomst, krijgt bijna iedereen een twinkeling in de ogen. Dan komt energie in mensen los, bij jong en oud. Dat is fantastisch om te zien.” ■



MENSKRACHT

Het boek *Menskracht* van Jan Kuipers (verschenen in maart 2011) is zijn eigenzinnige interpretatie van Coveys boek *De 8ste eigenschap*. De kern van dit managementboek is: wat moet ik als manager doen om mijn mensen in staat te stellen de goede keuzes te maken? De vier sleutelbegrippen voor succesvol managen zijn volgens Kuipers visie, passie, discipline en geweten. Alleen dan kan ware menskracht worden benut.

Jan Kuipers, *Menskracht, Covey's 8ste eigenschap in de praktijk*

Business Contact, 2011

22,50 euro