



Slimmer werken

Wanneer je op olifanten jaagt, laat je dan niet afleiden door konijnen. Kortom, wil je de belangrijke taken afwerken, verpruts je tijd dan niet aan tussendoortjes als e-mails en telefoons. Toch starten velen hun werkdag in het konijnenhok: de mailbox. 's Avonds ga je naar huis met een knagend, onvoldaan gevoel, terwijl je de ochtend daarna toch weer blijft rondmullen bij de konijnen.

Ann De Bisschop beschrijft die vici-euze cirkel in 'Aftellen naar maandag', een boek dat een etiket zoekt tussen timemanagement, stressbeheersing en zelfmanagement. Ze heeft het in de subtitel over 'slimmer werken' en dat is ook de duidelijkste slagzin die voor deze uitgave bovengedaald kan (en mag) worden. In de vier luiken van haar adviesbundel leert ze ons eerst hoe de stress de baas te blijven (ook bij je teamleden), vervolgens hoe de werkdag efficiënt in te delen, hoe werk en privé gescheiden te houden (ook thuiswerken komt aan bod) en ten slotte hoe lichaam en geest te verzorgen.

De auteur werkt al 16 jaar bij Medialaan, het bedrijf achter VTM en co, waar ze zich na directiefuncties nu focust op het welzijn van de medewerkers. Als Director Company Identity & Wellbeing streeft ze ernaar dat de medewerkers "gelukkig, gezond, gemotiveerd en geïnspireerd worden." Haar taak ligt vlakbij HR en het zou me niet verbazen mocht ze de term chief happiness officer ook wel negen zijn. Haar tips zijn niet nieuw, laat staan sensationeel, maar zijn ongetwijfeld meer bruikbaar dan we wel eens willen vermoeden. (Luc De Decker)

→ Aftellen naar maandag – Hoe slimmer werken je gelukkiger maakt

- Ann De Bisschop
- Borgerhoff & Lambrigts, 160 blz., € 22,99
- ISBN 97890 8931 7964



Aanspreekcultuur

Tachtig procent van de teams functioneert niet, zo leerde onderzoeker annex managementgoeroe Patrick Lencioni ons al. Het kernprobleem is dat we niet goed met elkaar kunnen omgaan zodra het ongemakkelijk of confronterend wordt. Dan zwijgen we, we lachen het weg of we zoeken onze toevlucht in machtspelletjes. Al te gauw gaat het om daders en slachtoffers, om brokkenpiloten en arrogante goudhaantjes. Ondertussen wordt er niet gerept over wat er nu echt aan de hand is. Er is ook geen 'vertrouwensbodem' om te zeggen waarop het staat zonder dat er verdedigende of aanvallende reflexen ontstaan. Toch is het geven van eerlijke kritiek op elkaars gedrag en de prestaties in de groep de voornaamste manier om uit de impasse te geraken en het team naar sterke prestaties te leiden.

Goed, maar hoe krijg je zo'n vertrouwensklimaat in een team of organisatie? Daarop zoekt Gytha Heins een antwoord in 'Aanspreken? Gewoon doen!'. De Nederlandse consultant maakt daarbij gebruik van haar drie jaar lange onderzoek ter zake, pakt uit met talloze voorbeelden en zet ons uiteindelijk op weg met praktische tips. Ze heeft het daarbij zowel over de aansprekers als de aangesprokenen. Het (immense, geef maar toe) probleem kan immers nooit opgelost worden als je niet alle perspectieven in ogenschouw neemt. Zo is het raadzam steeds eerst een 'selfie' te maken: waarom stoort het gedrag jou, welke persoonlijke 'heilige' waarde wordt er geraakt en wat zegt dat ook over jezelf? Een boek dat beslist heel wat lezers zal vinden.

(Luc De Decker)

→ Aanspreken? Gewoon doen! – Hoe je nou écht een aanspreekcultuur creëert

- Gytha Heins
- Uitgeverij Boom, 224 blz., € 22,50
- ISBN 97890 244 09266



Modellen

Al een miljoen exemplaren, verspreid over 20 talen, werden van deze pocket met missaal-allures (sobere harde kaft en fraai leeslint) verkocht. Zopas verscheen een herziene en geactualiseerde editie met nog altijd 50 modellen om jezelf en anderen te helpen bij het nemen van beslissingen, bij het managen, leidinggeven en zoveel meer. Van de Maslow-piramide, tot de SWOT-analyse en het feedbackmodel.

→ 50 succesmodellen – Klein handboek voor strategische beslissingen

- Mikael Krogerus en Roman Tschäppeler
- Uitgeverij Podium, 176 blz., € 15
- ISBN 97890 5759 8807



Overtuigen

Ook deze herziene en uitgebreide klassieker verdient aandacht. De drie auteurs hebben een meer dan solide reputatie opgebouwd in het leren vergroten van je invloed. Noah Goldstein (UCLA Anderson School of Management), Steve Martin (Influence at Work) en Robert Cialdini (Arizona State University) bespreken 60 wetenschappelijk bewezen tips en strategieën om je overtuigingskracht aan te scherpen.

→ Overtuigingskracht – 60 geheimen van de psychologie van het beïnvloeden

- Noah Goldstein, Steve Martin en Robert Cialdini
- Uitgeverij Nieuwezijds, 288 blz., € 21,95
- ISBN 97890 5712 4938