

VISTAGE



Op weg naar de top

De 7 wetten van
leiderschap voor CEO's

De 7 wetten van leiderschap voor CEO's.

Als CEO is jouw belangrijkste taak beslissingen te nemen waarvan de uitkomsten het succes bepalen. Hoe zorg jij ervoor dat je juist die beslissingen neemt die de grootste impact op jouw bedrijf hebben?

Vanuit meer dan 60 jaar ervaring in het begeleiden van meer dan 100.000+ CEO's, hebben wij fundamentele kennis verzameld over wat nodig is om als CEO succesvol te zijn. Het vraagt dagelijks vasthoudendheid, en levenslang commitment. Het is een reis die meer dan de moeite waard is en waarmee je toppen kunt bereiken, die je niet voor mogelijk achtte.

Deze 7 fundamentele wetten van en voor leiders van wereldklasse helpen jou te groeien, zakelijk en persoonlijk, naar een totaal nieuw niveau.

- 1** Ontwijk de kortste weg naar groei.
- 2** Maak tijd om aan je bedrijf te werken.
- 3** Daag jezelf uit met nieuwe perspectieven.
- 4** Wakker nieuwsgierigheid aan.
- 5** Wees gedisciplineerd in je besluitvorming.
- 6** Zoek een betrouwbare gids.
- 7** Groei door anderen te helpen.

Deze gids is een begin om jou te helpen, juist die beslissingen te nemen, die de grootste impact op jouw bedrijf hebben. Pas wanneer je zaken implementeert en tot leven brengt, zullen resultaten zich écht manifesteren. Op de laatste pagina kun je daarom jouw inzichten en vooral ook jouw acties noteren.

1. Ontwijk de kortste weg naar groei.

Grote leiders streven ernaar zichzelf te overtreffen met dezelfde toewijding als die van een atleet van wereldklasse. Ze weten dat het een uitdagende reis is die vraagt om hard werken, aandacht en volharding.

Succesvolle CEO's ontwijken de kortste weg en nemen verantwoordelijkheid voor hun eigen ontwikkeling.

Ze zijn consequent en vastberaden en werken continu aan het continu slijpen van hun vaardigheden. Ze pushen zichzelf om te blijven leren, verder te groeien en betere leiders te worden.

“Leiders nemen de verantwoordelijkheid om hun perspectieven te blijven vernieuwen om daarmee de relevantie van hun organisaties te borgen.”

Leadership consultants
Kenneth Mikkelsen en Harold Jarche
Harvard Business Review

Probeer dit 'ns | Twee vragen om jouw blinde vlekken te onthullen

Leiderschapsconsultant en Vistage-spreker AmyK Hutchens helpt CEO's hun blinde vlekken te identificeren en eraan te werken, zodat ze hun probleemoplossend vermogen vergroten. Hier volgen twee vragen van Hutchens die jou kunnen helpen om jouw blinde vlekken op het gebied van jouw leiderschap aan het licht te brengen:

1. Wat mis ik?

Als leiders overal een antwoord op hebben, bevordert dit een star en vaststaand denken voor henzelf én de organisatie. Dat onderdrukt op zijn beurt nieuwsgierigheid, creativiteit en innovatie. Om de klassieke

blinde vlek van de “ik weet-het”-houding te overwinnen, vraag je jezelf gewoon: “Wat mis ik?”

2. Wat van de feedback is waar?

Wanneer leiders om constructieve feedback vragen, moeten ze achteroverleunen en de informatie absorberen zonder een defensieve houding en zonder te onderbreken. De échte reflectie komt daarna, wanneer de leiders zich afvragen: “Wat van deze feedback is waar?” Door deze vraag te beantwoorden, komen mogelijke blinde vlekken aan het licht en kunnen leiders effectiever stappen zetten.

2. Maak tijd om aan het bedrijf te werken.

De weg naar de top kan knap lastig zijn en op sommige dagen lijkt het alsof de grond onder je voeten wegvalt. Maar als je op de top van de berg wilt komen, kun je niet reactief te werk gaan. Succesvolle leiders maken daarom routinematig tijd en ruimte vrij om na te denken, nieuwe kennis op te doen en zich te concentreren op de strategie van hun bedrijf.

Deze discipline stelt hen in staat om, naast het oppakken van de dagelijkse uitdagingen, hun bedrijf ook op koers te houden voor het succes op de lange termijn.

Ze onderdrukken de instinctieve behoefte om altijd bezig te zijn en dwingen zichzelf om te vertragen zodat ze goed-doordachte beslissingen kunnen nemen.

“Stilte is een verloren kunst die cruciaal is voor het succes van een leider. Om kritisch na te denken over ons bedrijf of ons leven, is stilte noodzakelijk. In afstand en tijd kunnen we groeien.”

Danielle Baldwin
Vistage Chair

Aanrader | **Maak ruimte voor reflectie**

Reflectie is het enige dat een CEO niet kan uitbesteden. Om er een prioriteit van te maken, biedt Gair Maxwell, een expert op het gebied van disruptieve innovatie, vier manieren om te vertragen en ruimte te maken voor reflectie.

1. Plan één dag per maand voor kritische reflectie

Zet je telefoon uit, sluit je e-mail af en concentreer je op het kritisch nadenken over jouw bedrijf.

2. Ga naar buiten

Wanneer je buiten actief bent, denk je helderder. Ga hardlopen, wandelen, ga naar de sportschool of bezoek een museum. Doe wat nodig is om je hoofd leeg te maken.

3. Lees een boek

Beperk jezelf niet tot alleen het lezen van zakelijke boeken. Het lezen van fictie is een geweldige manier om stress te verminderen en creativiteit te stimuleren.

4. Neem een niet-traditionele retraite

Plan een hei-dag die je team buiten de gebaande paden brengt. Sommige locaties stemmen bedrijfsprogramma's af op interesses zoals kunst, outdoor activiteiten, sport, eten of het proeven van wijn.



3. Daag je eigen denkwijzen uit met nieuwe perspectieven.

Je hoeft niet in je eentje te klimmen, reis samen met anderen. Grote leiders zoeken naar verschillende zienswijzen bij belangrijke beslissingen. Ze zijn zich bewust van het feit dat zij zelf ook oogkleppen op hebben en zoeken andere meningen om hun eigen vooringenomen denken tegen te gaan.

Ze gaan op zoek naar andere CEO's en zakelijke leiders die soortgelijke problemen hebben aangepakt, maar dan in verschillende branches. Deze collega's begrijpen de nuances en uitdagingen van de rol, én brengen nieuwe perspectieven mee, die brache overstijgend toepasbaar is.

Wanneer een groep van diverse leiders bij elkaar komt in dezelfde ruimte, wordt dit effect versterkt, vooral als de omgeving veilig is voor een open dialoog en openhartige feedback.

Aanrader | **Voorkom het zoeken naar bevestiging van jouw eigen mening**

In plaats van het zoeken naar steun voor jouw eigen overtuigingen, raadt "Data Doc" Thomas Redman aan om de tegengestelde mening te overwegen en deze proberen te verdedigen. Hij schrijft in Harvard Business Review:

1. Verzamel gegevens die je nodig hebt om deze tegengestelde mening te verdedigen.
2. Vergelijk deze gegevens met de gegevens die jij gebruikt hebt om jouw oorspronkelijke beslissing te onderbouwen.
3. Evalueer jouw beslissing opnieuw in het licht van het nu grotere plaatje.

4. Wakker nieuwsgierigheid aan.

Ondernemers van wereldklasse zijn erg nieuwsgierig en hebben weinig ego.

Ze staan positief tegenover nieuwe ideeën van betrouwbare bronnen en gaan graag op onderzoek uit. Kwetsbaarheid wordt gezien als een pluspunt en zij zijn de eersten die toegeven dat ze niet alle antwoorden hebben.

Ze stellen vragen om meer input te krijgen en om hun aannames te toetsen, zodat ze tot de beste beslissing voor hun bedrijf kunnen komen - niet om hun eigen punt te bewijzen.

“Wat top-CEO’s van de rest onderscheidt, is de mate en intensiteit waarin ze doorvragen, onderzoeken en hun ervaringen verwerken op zoek naar inzichten en patronen.”

Adam Bryant
“How to think like a CEO,” strategy+business

Aanrader | **Stel betere vragen**

Nieuwsgierigheid en vragen liggen in elkaars verlengde. Vistage executive coach Beth Miller adviseert CEO’s anderen te leiden door vragen te stellen. Ze geeft vijf tips om de vraagvaardigheid te verbeteren:

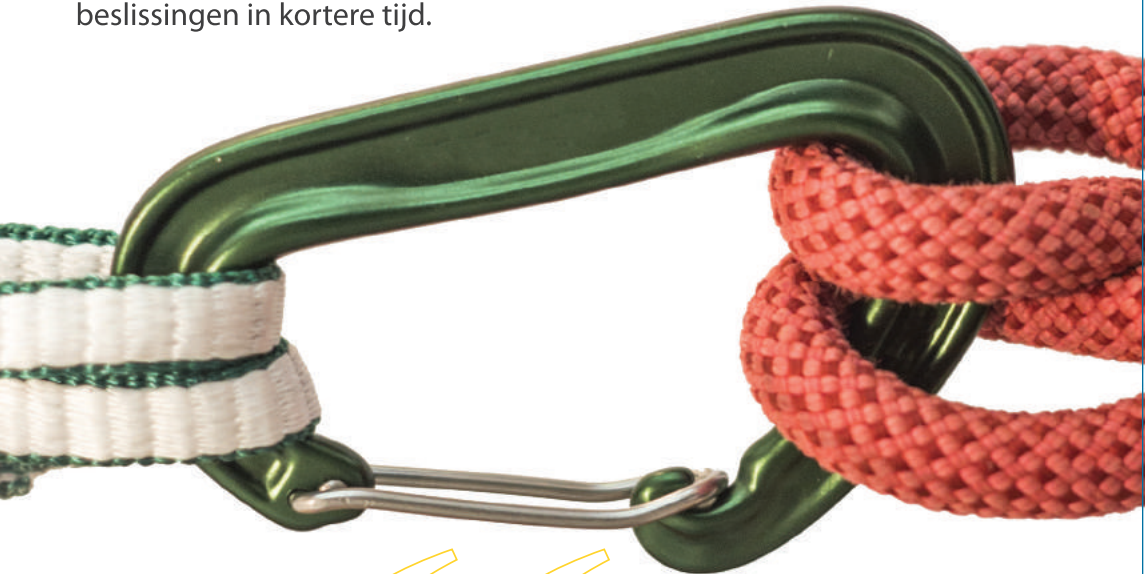
1. Vermijd suggestieve vragen wanneer je het standpunt van de ander echt wilt begrijpen.
2. Stel open vragen die ook de breedte ingaan.
3. Stel vragen die duidelijkheid scheppen.
4. Stel vragen die mensen aanzetten tot positieve acties, in plaats van op zoek te gaan naar de schuldvraag.
5. Stel vragen die medewerkers helpen zelf analytisch en kritisch te denken.

5. Wees gedisciplineerd in je besluitvorming.

Topondernemers zijn gedisciplineerd. Zij volgen een bewezen aanpak om tot besluiten te komen.

Ze hanteren een systematische aanpak die rekening houdt met hun intuïtie, met hun mening op basis van ervaring en gegevens en met zienswijzen van collega's, mentoren en medewerkers.

Door zich deze discipline op te leggen nemen ze consistent accuratere beslissingen in kortere tijd.



“Ontwikkel een benadering van besluitvorming die bij jou past en dus authentiek aanvoelt. Er is niet één ‘juiste’ methode. Wat telt, is dat je consequent een bewust proces toepast dat leidt tot betere beslissingen - en tot betere resultaten voor je bedrijf.”

Sam Reese
CEO, Vistage Worldwide

Aanrader | *Prioriteer je werkzaamheden*

Veel urgente dingen zijn niet belangrijk en veel zaken die belangrijk zijn, zijn niet urgent.

Nb. “belangrijk” wil zeggen draagt bij aan het bereiken van jou doelen



6. Zoek een betrouwbare gids.

Succesvolle leiders zien een coach of mentor als een kritiek onderdeel van uitmuntend leiderschap. Ze hechten waarde aan betrouwbare gidsen die hun aannames in twijfel trekken, hun blinde vlekken identificeren en hen aanspreken op hun verantwoordelijkheden.

De meest effectieve coaches en mentoren benaderen de CEO als een volwaardig mens en niet alleen als de leider in de directiekamer.

Ondernemers die een alles omvattende aanpak kiezen om zich te ontwikkelen, inclusief feedback van gelijkgestemden, effectieve begeleiding door een coach/mentor en inzichten van externe experts, presteren blijvend beter dan hun concurrenten.

6

Tip

Je hebt aantoonbaar voordeel wanneer je een mentor of coach vindt die bewezen succesvol is in het werken met CEO's. Deze begrijpt de uitdagingen van deze positie en beschikt over de zakelijke ervaring. Een mentor die jouw markt kent, is een pré.

Aanrader | 1095 Journaling

Mentoren en coaches hebben een scala aan gereedschappen om leiders te helpen te excelleren. Deze oefening van Vistage Coach Philip Liebman helpt CEO's om af te stemmen op hun zingeving, een gewoonte van positief denken te ontwikkelen en hun organisaties te inspireren.

Stel en beantwoord in een dagboek de volgende drie vragen:

1. Wat heb ik mezelf zien doen wat een positieve invloed heeft gehad op iemand die ik vandaag ben tegengekomen?

2. Wat heb ik vandaag iemand anders zien doen wat een positieve impact had op iemand die hij/zij tegenkwam?

3. Wat heb ik gehoord of gelezen over - maar niet direct waargenomen - waaruit bleek dat iemand iets positiefs deed voor een ander?

In één jaar tijd verzamelt een CEO met deze aanpak 1.095 observaties over "dingen die inherent goed zijn", zegt Liebman. Dit versterkt de overtuiging dat dit werk zowel noodzakelijk als mogelijk is, en dit bevordert het bewustzijn. Leiders die zien dat iets waardevols en goed is om naartoe te werken, zetten vaker hun volledig potentieel in."

7. Groei door anderen te helpen.

Inspirerende leiders hebben niet alleen oog voor hun eigen beslissingen. Ze helpen anderen kritisch na te denken over hun eigen uitdagingen. Tijdens dit proces verfijnen ze ook hun eigen besluitvormingsvaardigheden.

Door anderen te helpen betere beslissingen te nemen, heeft een CEO of bedrijfseigenaar ook een positieve impact op andere bedrijven en hun omgeving. Een nalatenschap die verrijkend en langdurig is.

“Ik ben ervan overtuigd dat niemand de top alleen bereikt. CEO’s komen daar omdat iemand anders bereid was om hen te helpen. Dat is een essentieel onderdeel van leiderschap. Als mensen jou helpen, heb jij de verantwoordelijkheid en plicht om ook anderen te helpen.”

Darrell Jackson
Vistage Chair

Aanrader | **Help met het stellen van een diagnose**

Eén van de beste manieren waarop je een collega kunt helpen, is ervoor te zorgen dat ze tijd besteden aan het oplossen van het werkelijke probleem, in plaats van het oplossen van een symptoom van een dieper vraagstuk.

Je kunt helpen het echte probleem te vinden door vragen te stellen over:

- achtergrond
- wat ze willen bereiken
- waarom het uitmaakt
- welke oplossingen ze hebben geprobeerd
- waar ze hulp bij willen

Heel belangrijk hierbij is dat je geen mening geeft of suggesties doet. Door vragen te stellen, kan de ander zijn of haar denken verhelderen en de echte uitdaging aangaan.

Doe het niet alleen. Klim samen met een van de succesvolle leiders.

De 7 wetten van leiderschap van de CEO zijn niet gebaseerd op meningen en aannames. Ze zijn gebaseerd op meer dan 60 jaar ervaring in het coachen en begeleiden van meer dan 100.000 CEO's en zakelijke leiders, die daardoor consequent beter presteren dan hun concurrenten.

Sinds 1957 gebruikt Vistage een bewezen concept om CEO's te helpen betere leiders te worden, betere beslissingen te nemen en betere resultaten te behalen. Het omvat vier kernelementen:

- Waardevolle inzichten van een vertrouwde groep gelijkgestemde collega's
- Professionele begeleiding door een ervaren ondernemer / coach
- Diepgaande inzichten van externe deskundigen
- Gefundeerde resultaten van onderzoek onder eigen leden

Onze unieke aanpak levert echte resultaten op: **bij Vistage aangesloten bedrijven groeien gemiddeld 2,2 keer sneller dan vergelijkbare MKB bedrijven.**

Als jij als leider en mens wilt groeien, zorg dan dat deze 7 wetten jouw kompas zijn en verdiep je in het lidmaatschap bij één van de regionale **Vistage CEO groepen**. De ambitie om een uitmuntende en inspirerende leider te zijn is geen luchtflitserie. Het is haalbaar en de klim waard. pie-in-the-sky idea. It's achievable, and worth the climb.

“Alle jaren als medewerker hebben mij niet voorbereid op de uitdagingen van het starten en leiden van mijn bedrijf. Vistage, met zijn inspirerende sprekers, de ervaringen van andere CEO's en de begeleiding van een executive coach, gaf mij de tools en inzichten die ik nodig had om de doelen te bereiken die ik voor mezelf en mijn bedrijf had gesteld.”

Jean Bourgeois
Founder and President of Excelas, LLC

Notities

Inzichten

Acties

Vistage is 's werelds grootste en meest omvattende benadering voor executive coaching van leiders van kleine en middelgrote bedrijven. Al meer dan 60 jaar helpen we CEO's, DGA's en zakelijke leiders bij het oplossen van hun kansen en uitdagingen via vertrouwelijke peer-adviesgroepen en één-op-één executive coaching-sessies met ervaren ondernemers. Tegenwoordig vertrouwen meer dan 24.000 leden in 23 landen op Vistage om betere beslissingen te nemen voor hun bedrijven, gezinnen en omgeving. De resultaten bewijzen het: bedrijven die lid zijn van Vistage groeien 2,2 keer sneller dan vergelijkbare Amerikaanse MKB bedrijven, volgens een onderzoek uit 2017 op basis van gegevens van Dun & Bradstreet.

Ga voor meer informatie naar [vistage.nl](https://www.vistage.nl).

VISTAGE

Tel + 31 161 77 88 00

Vistage Benelux BV
Kloosterstraat 46a | 4854 CN, BAVEL, NL

www.vistage.nl