

# Hoe je vrienden maakt en mensen beïnvloedt

**'How to win friends and influence people' is één van de eerste zelfhulpboeken over het omgaan met mensen. Dale Carnegie geeft de lezer tips hoe je mensen positief kan beïnvloeden om zo betere resultaten te behalen.**

Het boek is wereldwijd vertaald, heeft verschillende revisies gekregen om het wat 'eigentijds' te houden en is met meer dan 16 miljoen exemplaren één van de meest verkochte managementboeken aller tijden geworden. Een boek uit 1936 over leiderschap, is de inhoud anno 2018 nog actueel? Of zijn de ideeën van Dale Carnegie ondertussen achterhaald?

Dale Carnegie leert ons drie grondbeginselen om met mensen om te gaan, zes manieren om ons bemind te maken, twaalf stappen om mensen te overtuigen en negen tips hoe we betere leiders kunnen worden. Met zijn eerlijke en open schrijfstijl brengt hij verhalen en anekdotes tot leven om zijn standpunt kracht te geven. De kern van zijn verhaal is dat mensen een psychologische drang hebben om zich gewaardeerd en belangrijk te voelen. Als we oprechte interesse tonen, complimenten geven en vragen stellen in plaats van te bevelen, dan hebben we de sleutel tot succes in onze handen.

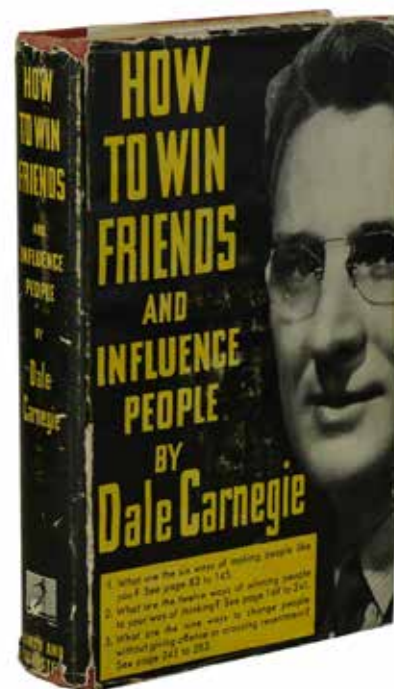
Dale Carnegie schreef dit boek in de nasleep van de Amerikaanse Burgeroorlog, de Eerste Wereldoorlog, de beurscrash van 1929 en de daaropvolgende depressie van de jaren 30. Er was een noodzaak om mensen te vriend te maken en positief te kunnen beïnvloeden. In die tijden zat 20% van de Amerikaanse bevolking zonder werk. Er was geen sprake van zelfontwikkeling via internet,

**“Carnegie's basisprincipes zijn 80 jaar later nog even actueel.”**

e-learnings of workshops. Mensen hadden behoefte aan een wijze man die hen kennis kon verschaffen rond het omgaan met mensen. Dit boek kon werkzoekenden helpen bij hun sollicitaties, verkopers om betere cijfers te behalen en bedrijfsleiders om meer resultaten uit hun bedrijf te halen. En dat was in deze tijden dus eerder een noodzaak om te overleven dan een 'nice to have'.

## Actueel

De noodzaak aan advies omtrent de omgang met mensen is terug actueel.



Anno 2018 is dat niet door de beurscrash en de hoge werkloosheid, maar wel door de complexe samenleving die aan hoge snelheid verandert. We staan anders in het leven, we zitten op een overgang in onze manier van werken en leven. Rollen veranderen, onze ingesteldheid tegenover werk is gewijzigd en er is een nieuwe vorm van leiderschap nodig. Veel mensen grijpen nu terug naar eenvoud en authenticiteit. Dat maakt dat deze basisprincipes van Dale Carnegie nu, 80 jaar, later nog steeds even actueel zijn.

De basisprincipes waarmee hij zijn boek start, zijn: bekritiseer niet, laat waardering blijken, glimlach, luister aandachtig en toon oprechte interesse. Passen wij deze principes echt bewust toe? Passen wij ze toe als we zelf geagiteerd of zelfs kwaad zijn? Passen wij ze toe als wij in stressmodus zitten en enkel nog naar resultaten kijken? Zijn wij bewust met anderen bezig? Of ligt de focus op onszelf? Dit zijn essentiële vragen die leiders zich moeten stellen. Hiërarchie, procedures en regels overschaduwden soms deze essentiële basisprincipes.

Het grote verschil met 1936 is dat het aanbod aan zelfhulpboeken, blogs, lezingen of trainingen immens groot is geworden. Er bestaan zoveel verschillende visies op leiderschap dat we het bos door de bomen niet meer zien. Zet een adjectief voor leiderschap en je hebt een nieuwe visie gecreëerd. Back to basics kan een verademing zijn. Een boek dat naar de essentie teruggrijpt.

### Kritiek

Dankzij al deze informatie en kennis hebben we wel een ruimer denkbeeld opgebouwd. In 1936 nam men de kennis in het boek aan voor waarheid. Anno 2018 durven wij met een kritische geest zaken in vraag stellen. Dat maakt dat er ook veel kritieken vindbaar zijn op dit boek van Dale Carnegie. Vele critici vinden zijn visie wat beperkt en te optimistisch. Waar ligt de grens tussen oprecht interesse tonen in mensen om je ideeën te

verkopen en geveinsde interesse om mensen te manipuleren om ze in te zetten voor jouw doel?

De boodschap van dit boek hangt dus voor een groot deel af van de ingesteldheid en de persoonlijkheid van de lezer. Volgens Carnegie's basisprincipes moeten we met een glimlach en met grote nederigheid omgaan met de ander, maar verwaarlozen we dan soms niet onze eigenwaarde en eigenheid? Ik geloof niet dat het Dale Carnegie's doel was om 'people pleasers' te vormen, maar wel dat we bewuster moeten omgaan met anderen. Maar laten we dan ook nog steeds bewust met onszelf omgaan.

De rol van een leider is door de eeuwen heen veranderd, maar de manier hoe je mensen positief kan beïnvloeden, motiveren en enthousiasmeren niet. En pas als we deze principes in elke situatie bewust kunnen toepassen, zullen we succesvol zijn. Laat ons af en toe ook eens teruggrijpen naar de basis door het lezen van 'oude' klassiekers zoals deze *'How to win friends and influence people'*.



Tekst: Annelies Boecxstaens | Foto: GF

*Carnegie, Dale (1936/2013), Hoe je vrienden maakt en mensen beïnvloedt (G. Grasman, Vert.), Amsterdam: Pearson Benelux B.V., 298 blz., ISBN 978-90-4302-993-3, Prijs: € 22,95.*

## 'Onze klanten zijn onze beste ambassadeurs'

**Als maatwerkbedrijf geeft Entiris kansen aan mensen met een erkende afstand tot de arbeidsmarkt. Maar bovenal biedt het zijn klanten totaaloplossingen tegen een competitieve prijs. 'Bedrijven die met ons in zee gaan, beginnen meestal aan een langdurig partnership.'**

Entiris is een maatwerkbedrijf met 1.800 werknemers en 7 vestigingen. In 50 jaar is het uitgegroeid tot een van de grotere werkgevers in Vlaams-Brabant en Antwerpen. 'Die brede regio en die grootte zijn



onze sterkte', zegt Koen Van de Cruys, afgevaardigd bestuurder. 'We beschikken over veel bekwaam personeel, waardoor we kunnen inspelen op dringende vragen van onze klanten. Zodra ondernemingen beslist hebben om met ons in zee te gaan, is dat meestal de start van een partnership op lange termijn. Dat danken we aan het tomeloze enthousiasme van onze medewerkers, onze flexibiliteit en onze gevarieerde activiteiten.'

Als maatwerkbedrijf levert Entiris kwalitatief maatwerk voor zijn klanten én voor zijn personeel, mensen met een erkende afstand tot de arbeidsmarkt. 'Wij bieden totaaloplossingen aan voor algemene en gespecialiseerde verpakkingsnoden tegen een competitieve, marktconforme prijs', zegt Van de Cruys.

### LOCATIEWERK

Daarnaast is Entiris ook actief in groenzorg en locatiewerk. 'Dan gaat een groep van

onze medewerkers, onder leiding van een begeleider, aan de slag op de site van de klant zelf. Die bedrijven zijn daar zo tevreden over dat ze onze beste ambassadeurs worden. Een betere integratie in het reguliere arbeidscircuit, is moeilijk denkbaar', vindt Koen Van de Cruys.

'Sinds jaar en dag anticiperen we op zowat elke verpakkingsuitdaging. Dit jaar nog investeerden we miljoenen in een volledig geconditioneerd gebouw. Ook voor de medische sector werken we in cleanrooms ISO klasse 7 & 8.

Entiris

Gaston Geenslaan 92 - 3200 Aarschot  
info@entiris.be - +32 (0)16 44 14 60  
www.entiris.be

