

## Dvajset neučinkovitih (skritih) navad uspešnih vodij

V nadaljevanju so zapisani komunikacijski vzorci, ki jih ljudje velikokrat spregledamo in dovolimo, da prerastejo v nezavedne navade, ki ustvarjajo izzive in blokade v komunikaciji in interakciji z drugimi ljudmi.

### 1. Promocija svoje vrednosti

- **Dajanje preveč vrednosti:** Nenehna potreba in želja po tem, da dodamo povsod svoje mnenje.
- **Nekorektno prevzemanje tujih zaslug:** Najbolj nadležen način kako preceniti svoj prispevek.
- **Sodne opazke:** Potreba po ocenjevanju drugih in preslikovanje naših standardov na njih.
- **Uporaba 'ne,' in 'ampak,' v stavkih:** Ko preveč uporabimo te besede v stavkih, še posebej po pozitivni trditvi, zanikamo vse pred nadaljevanjem in sporočamo drugi osebi, 'jaz imam prav in ti nimaš.'
- **Dajanje uničujočih/negativnih komentarjev:** Nepotrebna uporaba sarkastičnih in žaljivih pripomb za katere si mislimo da so pametne in duhovite.

### 2. Prekomerna uporaba čustev

- **Govorjenje z jezo:** Uporaba čustvenega nihanja kot orodje za vodenje.
- **Negativnost:** 'Naj ti pojasnim zakaj to ne bo delovalo.' Potreba po tem, da delimo svoje negativne misli tudi če nas nihče za to ne prosi.
- **Ohranjanje preteklosti:** Postavljanje krivde na dogodke in ljudi iz preteklosti, na vse drugo kot nase.
- **Ustvarjanje izgovorov:** Potreba po tem, da lastne nekoristne navade opravičimo kot naše fiksne lastnosti zato, da nam drugi prizanesejo.
- **Igranje igre priljubljenosti:** Spregledanje, da smo z nekaterimi ljudmi nepravični.

### 3. Krepitev ega

- **Prekomerna potreba po tem, da sem 'jaz:'** Hvala in poveličevanje naših napak zato, ker smo ti mi.
- **Prelaganje odgovornosti:** Potreba po tem, da krivimo vse druge ampak sebe.
- **Zanikanje izražanja obžalovanja:** Nesposobnost prevzemanja odgovornosti za svoja dejanja, priznavanje napak ali prepoznavanja kako naša dejanja vplivajo na druge.
- **Prevelika želja po zmagovanju:** Potreba da vedno zmagamo za vsako ceno in v vseh situacijah- ko je to potrebno, ko to ni potrebno in ko je popolnoma vseeno.
- **Razglašanje svetu kako smo pametni:** Potreba po tem, da pokažemo drugim, da smo pametnejši kot si mislijo da smo.

### 4. Ustvarjanje mej

- **Zadrževanje informacij:** Zavračanje deljenja informacij zato, da bi imeli pred drugimi prednost.
- **Nesposobnost deljenja priznanj:** Nesposobnost deljenja pohvale in nagrade.
- **Ne poslušamo:** Najbolj pasivno agresivna metoda nespoštovanja drugih.
- **Nesposobnost izražanja hvaležnosti:** Najbolj osnovna oblika slabe olike.
- **Kaznovanje nosilca informacije:** Neozaveščena potreba po kaznovanju nedolžnih, ki želijo pomagati, ker ostali niso prisotni.

Povzeto iz knjige Marshalla Goldsmith 'What got you here won't get you there.'