

Mindset, de weg naar een succesvol leven
Carol S. Dweck
SWP, Amsterdam, 2012
ISBN 9 789088 502057

Het boek van Dweck oorspronkelijk uit 2006 is, volgens sommigen, eindelijk in het Nederlands verschenen. Een boek met de pretentie dat het van belang is bij ouderschap, bedrijfsleven, sport, school en relaties. Of dat zo is laat ik bij de lezer, wel is het zo dat er volop voorbeelden en handreikingen worden geboden voor genoemde doelgroepen, werkvelden.

Het meest opvallende is dat het boek sterk focust op overtuigingen en hoe deze je leven kunnen (gaan) bepalen. Elders zie je dit denken en werken met overtuigingen ook terug. Het verschil wat gemaakt kan worden is dat daar waar elders het vaak gaat om één overtuiging het hier gaat om een geheel van overtuigingen (een set).

In acht hoofdstukken laat de lezer zich onderdompelen in ‘mindsets’, waarbij het eerste en het laatste hoofdstuk er wel uitspringen. In het eerste komt de mindset naar voren en geeft Dweck aan wat ze eronder verstaat. Haar praktijk en onderzoek heeft uitgewezen dat er twee fundamentele en verschillende sets van overtuigingen actief zijn en deze bepalen hoe we denken en wat we vervolgens doen. Deze twee mindsets noemt ze vervolgens “een statische mindset” en een “op groei gebaseerde mindset”.

De statische set heeft de overtuiging dat je kwaliteiten uit marmer zijn gehouwen, en dat schept de drang jezelf steeds opnieuw te bewijzen. Als je bijvoorbeeld vindt dat intelligentie, persoonlijkheid en karakter vaststaande gegevens zijn, doe je er alles aan te bewijzen dat je daarmee rijkelijk bedeeld bent. De mindset die op groei is gebaseerd is gestoeld op het geloof (de overtuiging!) dat je je basis-kwaliteiten kunt ontwikkelen door er moeite voor te doen. Hoewel mensen op alle mogelijke manier van elkaar verschillen is iedereen in staat te veranderen en te ‘groeien’ door te leren en ervaring op te doen.

Het boek is voorzien van een aantal illustraties. Een erg sprekende is wel die van twee personen waarbij de een “half leeg glas” verbeeld, waarbij de ander het als “half vol glas” ziet. Kort door de bocht zijn hiermee de twee mindsets neergezet. Wat dat denken in de praktijk van alledag betekent en hoe je er last dan wel succes mee hebben wordt met een scala van praktijksituaties uitgewerkt. Presidenten als Bill Clinton en John F. Kennedy en CEO’s als Lee Iacocca en Alfred Sloan figureren in het hoofdstuk over mindset en leiderschap in het bedrijfsleven.

Het laatste hoofdstuk gaat in op het veranderen van mindsets. Voor de lezer zit er een mindsetworkshop in die de lezer samen met Dweck kan uitvoeren. Ze geeft een aantal lastige situaties waarbij eerst de reacties vanuit een statische mindset staan verwoord, daarna volgen we de oplossing van de op groei gerichte mindset.

Voor een coach biedt dit boek voldoende mogelijkheden om het eigen repertoire te verbreden. Kenners van NLP en provocatieve coaching zullen eveneens veel herkenning opdoen.

drs. Han Rottink, beleidsadviseur, coach/mediator