

tippet 100

Karl Weick – Amerikaanse organisasie-ekspert – skryf: "Argue as if you're right; listen as if you're wrong."

Dis goed om jou saak met oortuiging te kan stel. Mense luister graag na iemand wat oortuig van homself klink en sy saak sterk kan stel.

Dis ewe goed om na 'n ander se saak te kan luister. Want – net miskien – het jy nie al die feite nie. Of jou feite is nie korrek nie. Of daar is ander moontlike standpunte waaraan jy nog nie gedink het nie.

Jou volgende vergadering; om die braaivleisvuur; as jy koerant lees - onthou wat Karl Weick ons leer.

Francois Retief

21 Mei 2018