



Ace! Management Partners

Training • Coaching • Consulting • Interim Management



Den Haag • Amsterdam • Den Bosch • Rotterdam
Zwolle • Utrecht • Arnhem • Amersfoort • Breda
Eindhoven • Maastricht • Brussel • Antwerpen

Ace! E-book



Inhoudsopgave

INHOUDSOPGAVE	1
7 TIPS: HOE BEREIKT U MEER MET MINDER INSPANNING?	3
1. MAAK EEN LIJSTJE MET DINGEN DIE U MOET DOEN	3
2. DELEGEER TAKEN DIE DOOR ANDEREN KUNNEN WORDEN UITGEVOERD.	3
3. PLAN UW DAG VAN TE VOREN	3
4. PLAN UW DAG ROND INTERRUPTIES	3
5. MAAK GEDURENDE ENKELE DAGEN EEN LOGBOEK	3
6. MAAK U NIET DRUK, MAAR GA OVER TOT ACTIE.....	3
7. WEES ZEKER VAN U ZELF	3
BEREIK UW DOEL IN 7 STAPPEN.....	4
STAP 1: BEPAAL WAT U WILT	4
STAP 2: FORMULEER OP PAPIER WAT U WILT.....	4
STAP 3: STEL EEN DEADLINE.....	4
STAP 4: WERK MET EEN DOE-LIJST.....	4
STAP 5: BRENG VOLGORDE AAN OP DE DOE-LIJST.....	4
STAP 6: WERK MET PRIORITEITEN	4
STAP 7: GA AAN DE SLAG	4
DE MOTOR ACHTER UW SUCCES.....	5
DE SCHOP ONDER DE KONT	5
BELONEN	5
ZELFMOTIVATIE	5
DOOR WIE LAAT U ZICH BEINVLOEDEN?.....	6
ZELFBEELD	6
GELOVEN	6
ZILVEREN SCHOEN.....	6
DE KIKKERS IN DE EMMER.....	6
'CONTROLE'	6
ZELFVERTROUWEN	7
PRO-ACTIEF	7
LEREN VAN FOUTEN	7
EDISON.....	7
DROOM GROOT!	8
HET VERSCHIL	8
WAT IS HET VERSCHIL?	8
WAT WILT U IN HET LEVEN BEREIKEN?	8
UW DROOM IS UW GROOTSTE GEHEIM.....	8
RUIM BOTTLENECKS UIT DE WEG.....	8
NOGMAALS: DROOM GROOT.....	8
PROGRAMMEER UW SUCCES	10
TOP-10 MANIEREN OM ANDERS NAAR PROBLEMEN TE KIJKEN.....	11
ZEVEN TIPS VOOR HET TOTALE SUCCES.....	12
1. GELOOF DAT U AL BENT GESLAAGD.....	12
2. VERVANG NEGATIEF TAALGEBRUIK DOOR POSITIEF TAALGEBRUIK	12
3. NEEM VERANTWOORDELIJKHEID VOOR UW DADEN	12
4. BEOORDEEL UW VORDERINGEN POSITIEF	12
5. FORMULEER EEN "MISSION STATEMENT"	12
6. DURF FOUTEN TE MAKEN	12
7. STREEF NAAR HET BEST MOGELIJKE RESULTAAT	12
DISCLAIMER.....	13

7 tips: hoe bereikt u meer met minder inspanning?

Als u meer wilt bereiken en minder energie wilt verbruiken probeer dan onderstaande suggesties uit:

1. Maak een lijstje met dingen die u moet doen

Keer op keer blijkt dat succesvolle mensen deze simpele techniek toepassen. Noteer uw taken op een vel papier. Schrijf ze allemaal op. Vervolgens gaat u de taken ordenen in volgorde van belangrijkheid. De belangrijke en urgente taken komen bovenaan te staan. Zorg dat u deze taken in ieder geval uitvoert. Ga vervolgens uw lijstje af. Maak eerst een taak af voordat u aan een nieuwe taak begint.

2. Delegeer taken die door anderen kunnen worden uitgevoerd.

Vraag uzelf steeds af: "hoe kan ik op dit moment mijn tijd zo nuttig mogelijk gebruiken". Voor verkopers geldt de gouden regel: alleen tijd bij klanten is nuttige tijd. Maar u kunt het ook anders benaderen. Deel uw jaarsalaris (inclusief bonus) door 45 (het aantal werkweken). Vervolgens deelt u deze uitkomst weer door 40 (het aantal uren in een week). Nu weet u uw uurloon. Vraag u tenslotte bij al uw activiteiten het volgende af: stel dat ik mijn uurloon voor deze activiteit zelf zou moeten betalen, is het een goede of slechte investering? Indien het een slechte investering is, probeert u de taak te delegeren, anders gaat u er mee door (en maakt het snel af).

3. Plan uw dag van te voren

Ruim aan het einde van elke dag tijd in voor het plannen van de volgende dag. Op deze manier kunt u zich rustig aan uw vrije tijdbesteding overgeven. Onder het motto: geen zorgen voor de dag van morgen!

4. Plan uw dag rond interrupties

Het is een utopie om te denken dat u nooit gestoord zult worden. Het leven zit vol verrassingen. Houd hiermee van te voren rekening. Veel interrupties zijn niet zo onverwacht als ze lijken. Plan nooit een belangrijke taak op een tijdstip waarop u kunt verwachten dat u wordt gestoord. U kunt onverwachte interrupties nooit voorkomen. Maar u kunt er wel alvast tijd voor inruimen. U voorkomt hiermee dat u te enthousiast bent in uw planning en aan het einde van de dag teleurgesteld moet constateren dat het weer niet is gelukt.

5. Maak gedurende enkele dagen een logboek

Hou enkele dagen nauwgezet bij hoe u uw tijd verbruikt. Ga vervolgens eens op uw gemak bekijken welke tijd nuttig en welke tijd niet nuttig is besteed. Pas de volgende regel toe: zou ik met wat ik nu weet opnieuw hetzelfde doen? Indien "nee" dan schrapt u deze taak voortaan van uw programma! Deze vraag kunt u stellen bij alles wat u doet. Men noemt dit in het Engels "zero based thinking". Beoordeel uw activiteiten (ook in uw vrije tijd) op dezelfde manier.

6. Maak u niet druk, maar ga over tot actie

Veel mensen maken zich druk over van alles en nog wat. Maar druk maken is niet hetzelfde als druk zijn. Alleen het gevoel dat u er bij heeft is wellicht hetzelfde. Vraag uzelf steeds af: "is het echt belangrijk dat ik dit doe?" Verschuif de nadruk van louter bezig zijn naar resultaten.

7. Wees zeker van u zelf

Laat uzelf niet te zeer beïnvloeden over hoe anderen over u denken. Onlangs was ik bij een presentatie van Emiel Ratelband. Gedurende zijn verhaal liep de zaal voor meer dan de helft leeg. Emiel trok zich er helemaal niets van aan. Hij ging onverstoord door. Uiteindelijk deed hij het allemaal voor de mensen die wel zijn verhaal wel op prijs stelden. De mensen die bleven hadden er geen spijt van. Dat was voor hem voldoende reden om door te gaan.

Bereik uw doel in 7 stappen

Met een goede doelstelling is de helft van de wedstrijd naar verkoopsucces al gelopen. Om u te helpen met het formuleren van een winnende doelstelling en het realiseren ervan, doen wij u de volgende ideeën aan de hand.

Stap 1: bepaal wat u wilt

Iedere doelstelling gaat gepaard met een leerproces. Stel uzelf de vraag wat u wilt bereiken en wat u moet leren om dat te realiseren.

Stap 2: formuleer op papier wat u wilt

Hoe gedetailleerder u uw doelstelling formuleert, hoe sneller het voor u gaat leven. Als u te abstract of te algemeen bezig bent, is het moeilijk om u voor te stellen dat u uw doel zult bereiken. De visualisering van het bereiken van uw doel is van doorslaggevend belang bij het werkelijk bereiken van uw doel. Als u zich niet kunt voorstellen dat u uw doel bereikt, zult u veel meer moeite hebben het te bereiken.

Stap 3: stel een deadline

Deel lange termijn doelen op in kleine brokken. Werk met doelen op korte en middellange termijn. Hoe preciezer de deadline en de omschrijving van het brokje van uw grote doelstelling dat u wilt bereiken, hoe groter de kans dat u de deadline haalt. Neem na het halen van de deadline de tijd om te evalueren of u tevreden bent over de uitvoering. Corrigeer eventuele volgende stappen op weg naar "het doel".

Stap 4: werk met een doe-lijst

Schrijf alles op wat volgens u nodig is om het doel te bereiken. Kijk of deze activiteiten binnen uw reguliere werkschema passen en wat u kunt veranderen als dat niet het geval is.

Stap 5: breng volgorde aan op de doe-lijst

Kijk wat eerst gedaan moet worden. Orden activiteiten naar afhankelijkheid en samenhang. Zorg voor een logische volgorde en plan deze globaal in uw agenda voor de komende weken of maand(en).

Stap 6: werk met prioriteiten

Kijk iedere dag of iedere week op uw doe-lijst en bepaal welke activiteiten u die dag of week kunt uitvoeren. Vink af op uw lijst wat u de vorige dag of week hebt gedaan.

Stap 7: ga aan de slag

Papier is geduldig, maar op daden komt het aan. Als uw doelstelling en doe-lijst u moedeloos achterlaten, begin dan opnieuw en formuleer minder ambitieuze doelen of kijk of de weg ernaartoe eenvoudiger kan. Hoe dan ook: ga aan de slag, doe wat er op uw lijstje staat. Kom in actie en blijf in actie!

De motor achter uw succes

Een kenmerk van topverkopers is dat zij over een bijzonder sterke motivatie beschikken. Daarmee vertel ik niets nieuws. Iedereen heeft het wel eens een keer ervaren. U had uw zinnen op iets gezet en was tot in uw tenen gemotiveerd uw doel te bereiken. De kans was zeer groot dat het ook lukte. Het probleem voor de meeste mensen is dat ze niet constant gemotiveerd zijn voor wat ze doen. Hoe bereikt u een optimale motivatie? In principe zijn er drie manieren om mensen te motiveren.

De schop onder de kont

Deze methode is gebaseerd op angst, op iets dat u niet wilt dat er gebeurd. Toen ik mijn eerste marathon liep, kwam ik rond de drieëndertigste kilometer de bekende man met de hamer tegen. Mijn tempo daalde tot een bijzonder bedenkelijk niveau en ik kon de stukjes grind in het asfalt tellen. Wandelaars hielden me moeiteloos bij. Op de een of andere manier lukte het niet weer op gang te komen. Totdat een andere loper me dreigde te passeren. Deze man werd gecoacht door iemand op een fiets. Ik hoorde hem tegen zijn pupil zeggen: "zie jij dat rugnummer voor je? Het wordt steeds groter en straks ga je hem voorbij!" Toen de strekking van deze woorden tot mij doordrong, dacht ik in een flits: "over mijn lijk". Ik begon weer met waarvoor ik gekomen was: hardlopen. Uiteindelijk liep ik een tijd waar ik nog steeds trots op ben. Andere "schop onder de kont methoden zijn": het uiten van allerlei dreigementen; in het meest extreme geval dreigen met ontslag. Dreigementen hebben het nadeel dat wanneer ze te vaak worden toegepast ze averechts werken.

Belonen

Dat klinkt al een stuk positiever. De toverwoorden zijn: lof, prestige, promotie en geld. De gedachte aan een beloning zet veel mensen aan tot actie. Bekend zijn de verkoopcompetities. De beste verkoper wordt beloond met een reisje naar het een of andere warme oord. Maar het hoeft natuurlijk niet iemand anders zijn die u beloont, u kunt ook uzelf uitstekend belonen. Zoiets in de trant van: als ik zus of zo doe en ik breng het tot een goed einde, dan geef ik mijzelf deze middag vrijaf.

Zelfmotivatie

De schop onder de kont methode en de beloning werken beide. Maar toch hebben beide methoden hun beperkingen: de prikkel komt van buiten af. Daarom zijn deze methoden lang niet zo effectief als de derde methode.

De grote meerderheid van de mensheid wordt geleefd door anderen. Hun leven lijkt een beetje op een biljartbal. Iemand anders geeft met een keu een stoot tegen de bal en deze gaat in de door de ander gewenste richting. Stephen Covey noemt dat in zijn boek "The seven habits of highly effective people" reactief gedrag. Reactieve mensen hebben hun leven niet in de hand, ze hebben geen controle. Juist omdat ze geen controle hebben, maken zij zich druk over van alles en nog wat. Meestal zijn het ook nog zaken waarop ze geen enkele invloed hebben.

Het kan natuurlijk ook anders. Toen ik bij een kennis in New Orleans op bezoek was vertelde zij mij dat om de paar jaar de straat overstroomde, daardoor kwam haar kelder blank te staan en had zij keer op keer een flinke waterschade. Mijn reactie was: "Tjonge dat is vervelend!" Zij repliceerde laconiek: "Michel it is just a fact of life and you have to accept it." Met andere woorden er zijn betere dingen om je druk over te maken. Bijvoorbeeld de dingen die u wel zelf in de hand heeft. Als u er voor uzelf van uit gaat dat het leven neutraal is, bent u prima in staat om uw lot in eigen hand te nemen. Maak u druk om de dingen die er toe doen en die u zelf in de hand heeft. Hierdoor krijgt u een gevoel van controle. Motivatie gaat daarna als vanzelf. U bent niet meer de biljartbal. U heeft niemand anders nodig voor een schop onder uw kont of een compliment. U weet wat u waard bent en motiveert uzelf. Het is deze interne kracht die mensen aanzet tot de grootste daden. Vergelijk het met een supersnelle bolide: deze heeft een krachtige motor en brengt de auto over de hoogste bergen, gaat soepel door de krapste bochten en langs steile afgronden. Goede auto's starten altijd direct, zelfs op de koudste ochtend van het jaar!

Door wie laat u zich beïnvloeden?

In zijn boek *Psycho Cybernetics*, beschrijft Maxwell Maltz zijn ervaringen als plastisch chirurg. Hij behandelde mensen die hun uiterlijk wilden verfraaien. Op een dag kwam een mooie vrouw zijn praktijk binnen. Ze wilde een kleine onvolkomenheid laten verwijderen; ze vond het lelijk en daardoor voelde ze zich onaantrekkelijk. Ze was niet van het tegendeel te overtuigen en uiteindelijk stemde Maxwell in met een operatie. De vriend van deze vrouw was een kleine onaantrekkelijke man met een lelijke moedervlek in zijn gezicht. De arts vertelde dat hij daar wel iets aan kon doen. De man keek hem verbaasd aan en zei: 'er is niets mis met mijn uiterlijk' en weigerde resoluut. Hij vond zichzelf aantrekkelijk en dat beïnvloedde zijn handelingen – en nog belangrijker zijn gedachten.

Zelfbeeld

Deze man is een typisch voorbeeld van iemand met een sterk zelfbeeld. Mensen met een sterk zelfbeeld hebben geen anderen nodig om bevestigd te worden in hun gevoelens en ze laten zich ook niet uit het veld slaan door kritiek van anderen. Niet dat ze daar ongevoelig voor zijn, maar hun ego is sterk genoeg om er mee om te gaan. Aan het andere einde van het spectrum staan mensen met een slecht ontwikkeld zelfbeeld. Deze mensen zijn onzeker en gemakkelijk te beïnvloeden. Ze nemen alles wat anderen zeggen serieus en maken zichzelf tot een soort boksbal, die alle kanten op zwaait afhankelijk van de dreunen die er worden uitgedeeld.

Geloven

Kenmerkend voor succesvolle mensen is het onwrikbare idee dat ze iets kunnen omdat ze geloven dat ze het kunnen. Het tegendeel is evenzeer waar. Als je denkt iets niet te kunnen ben je als het ware een auto die probeert weg te rijden met de handrem er op. Een fraai voorbeeld was het Nederlands voetbalelftal op de WK in Frankrijk in 1998. Onze profs stelden zich ten doel een plaats bij de eerste vier te bereiken, zo werd althans openlijk door hun trainer beweerd. Mijns inziens is dit een reden voor ontslag op staande voet en verbanning naar een ver en onheilspellend oord. De keuzeheren dachten er blijkbaar anders over en lieten de coach voortmodderen met de elite van onze natie. Zelf ben ik er van overtuigd dat ze met de toen aanwezige kwaliteiten de lat best hoger hadden mogen leggen: goud en voor de rest geen gezeur. Uiteindelijk werd het een plaats bij de eerste vier, maar wel de minste van deze vier plaatsen!

Zilveren schoen

Spreekwoordelijk voor de instelling van onze profs was Patrick Kluivert die in de eerste oefenwedstrijd het veld betrad met zilverkleurige schoenen. Geen goud, maar zilver! Volgens de overlevering schreef hij ook de namen van zijn kinderen op zijn kicks. Helaas bleek deze gedachte ook al geen gelukkige greep, onwillekeurig houdt je je natuurlijk een beetje in als je tegen je eigen kinderen aantrapt. Zo iets kan natuurlijk niet goed gaan en de smeulende vulkaan kwam tot uitbarsting in de wedstrijd tegen onze Zuiderburen.

De kikkers in de emmer

Stelt u zich de volgende situatie eens voor. U krijgt de opdracht te waken over een emmer vol met kikkers. Het is uw taak om met blote handen alle kikkers in de emmer te houden. Het is een bijkans onmogelijke opgave. De onberekenbare beestjes springen vrolijk in het rond en als u er al eentje te pakken krijgt, glibberen ze uit uw handen. Van de emmer met kikkers is het slechts een kleine stap naar het Nederlandse 'voetbaldenken'.

'Controle'

Toegegeven, voetballers zijn geen echte denkers, maar er is toch werkelijk zo iets als een Nederlandse voetbaldoctrine. Bent u net zo als ik met stomheid geslagen als u Nederlandse voetbaltrainers en sportjournalisten hoort spreken over het controleren van een wedstrijd? Het verhaal gaat meestal als volgt: wij hadden vanaf de eerste minuut de controle over de wedstrijd en waren voor zestig procent van de speeltijd in het bezit van de bal. Wij kregen een serie van hele en halve kansen, maar door domme pech lukte het maar niet die bal in het doel te krijgen. En toen gebeurde het: die luizenploeg kreeg één keer de kans en het was meteen raak.

Zelfvertrouwen

Na alle mislukkingen heeft blijkbaar nog steeds niemand door dat je het gedrag van anderen niet kunt controleren. Er is altijd wel een bal die onverwacht van richting veranderd of een tegenstander die zich theatraal ter aarde stort en een strafschot versiert. Het is gewoon pure domheid en waanzin. Net zo krankzinnig als het idee dat wij geen strafschoppen kunnen nemen. Natuurlijk als wij elkaar maar blijven aanpraten dat we het niet kunnen, dan zal het ook nooit lukken. Zeker met zogeheten experts die beweren dat je zoiets niet kunt oefenen. Deze diepe wond in ons nationale zelfvertrouwen zal nooit worden geheeld als wij er niet anders over gaan denken.

Pro-actief

Het enige wat je wel kunt controleren is je eigen gedrag en de manier hoe je erover denkt. Stephen Covey introduceert in zijn uitstekende boek *The 7 habits of highly effective people* een prachtig concept. Hij verdeelt mensen in ruwweg twee categorieën: reactieve en pro-actieve mensen. Reactieve mensen maken zich druk over van alles en nog wat, zoals het weer, het gedrag van hun partner of hun tegenstander. Zaken die je niet zelf in de hand hebt. Het zijn de lummels op de groene mat die zich druk maken over het onbestraft gebleven wangedrag van de ander en vervolgens een gele kaart moeten incasseren als ze kort daarna uit pure frustratie hun tegenstander op grove wijze onder uit schoffelen. Pro-actieve mensen maken zich uitsluitend druk over dingen waarop ze zelf invloed kunnen uitoefenen. Ze kijken naar hun eigen mogelijkheden en maken er vervolgens het beste van. Als er iets verkeerd loopt, geven ze niet anderen de schuld, maar nemen zelf de verantwoording voor hun eigen fouten. Je hoort ze ook niet zeuren over pech. Ze zullen u vertellen dat het leermomenten zijn. De volgende keer doen ze het beter. Als voetballers op deze manier zouden leren denken, zien ze een gemiste strafschop niet meer als een wrede speling van het lot, maar als iets waarop je intensief kunt trainen en hem de volgende keer wel kunt benutten. Aan geld geen gebrek in dit wereldje.

Leren van fouten

Dus heren voetbaltrainers creëer de geladen atmosfeer van een bomvol voetbalstadion met luidsprekers, vertel de vedetten dat ze subiet naar de selectie van Andorra worden verbannen als ze missen en laat de coryfeeën ballen op het doel schieten totdat ze het snot voor hun ogen hebben. Wedden dat ze er straks wel in gaan? Succes bereik je uitsluitend door te willen leren van je fouten.

Edison

De beroemde uitvinder Thomas Edison werd ooit eens door een journalist bevraagd over zijn pogingen een gloeilamp te willen uitvinden. 'Meneer Edison, u weet toch dat uw pogingen zinloos zijn! Zelfs de grootste wetenschappers van deze tijd zijn van mening dat uw idee niet zal werken.' De wijze Edison repliceerde: 'Beste jongen, ik heb nu meer dan 10.000 proeven genomen en dus even zo vele manieren ontdekt hoe het niet moet, maar ik ben er van overtuigd dat het mij gaat lukken!' En dat het gelukt is weten wij inmiddels allemaal. Het is maar hoe je er tegen aan kijkt!

Droom groot!

Het verschil

In de jaren vijftig is er op de beroemde Amerikaanse Universiteit van Harvard een zeer grote studie gedaan naar de vraag: Waarom heeft de ene mens veel meer succes dan de andere? Het onderzoek liep meer dan dertig jaar. De studenten die in de afsluitende fase van hun studie verkeerden, werd gevraagd naar hun doelstellingen voor het leven. De meeste studenten hadden geen duidelijk antwoord paraat. Slechts 3% had duidelijk omschreven doelstellingen. De studenten werd jaren later gevraagd naar wat ze in het leven hadden bereikt. Het zal u niet verwonderen dat slechts een klein deel echt was geslaagd in het leven: de 3% met doelstellingen!

Wat is het verschil?

U zult zich ongetwijfeld afvragen: "maar dat kan toch niet, dat slechts drie procent van de studenten doelstellingen hadden. Iedereen heeft toch doelen?" Dat klopt, de meeste mensen hebben wel doelen: hun vakantie, een nieuwe auto, zoveel euro per maand sparen, et cetera. Dit zijn korte termijn doelen. Deze geven richting aan wat je morgen, volgende, week of over een half jaar wil bereiken. Bij deze drie procent ging het er om wat ze in het leven wilden bereiken. Ze hadden een lange termijn doelstelling. Bovendien hadden ze dit doel zonder uitzondering aan het papier toevertrouwd.

Wat wilt u in het leven bereiken?

Durf te dromen en als u droomt, droom dan van grote dingen. Kleine dingen liggen tegenwoordig onder handbereik. Maar voor grote dingen is een langdurige, geconcentreerde inspanning nodig. Schrijf deze droom op een vel papier en lees hem elke dag. Sta er mee op en ga er mee naar bed. Leef uw droom alsof deze al werkelijkheid is. U zult merken dat er kleine dingen veranderen. Het doet iets met het beeld dat u van uzelf heeft. Uw zelfbeeld kan uw grootste vriend zijn, maar ook uw grootste vijand. Als u denkt: "het lukt toch niet, dan lukt het ook niet".

Uw droom is uw grootste geheim

Vertel uw droom uitsluitend aan intimi. Mensen die het werkelijk goed met u voor hebben en belang hebben bij wat u doet. Deel uw droom niet zomaar met anderen. Als u uw droom bekend maakt aan de verkeerde mensen zullen ze alles ondernemen om u te ontmoedigen. Het eerste wat deze lieden zeggen is: "ga eens met beide benen op de grond staan!" of "doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg!" U zit niet te wachten op ontmoediging. U komt nog genoeg hindernissen tegen op uw pad. Deze kunt u uitsluitend overwinnen met een brandend verlangen en geloof in eigen kunnen.

Ruim bottlenecks uit de weg

In zijn beroemde managementroman "Het doel" schrijft de Amerikaan Goldratt over een industriële onderneming. Het gaat bijzonder slecht met het bedrijf. De leiding van het bedrijf is het zicht op de juiste doelstellingen kwijtgeraakt. De doelstelling van elk bedrijf zou "continuïteit en winstmaken" moeten zijn. In plaats daarvan ligt de nadruk op kostenbesparingen en efficiëntie. Machines worden vanwege de verkeerde redenen aan het werk gezet en daardoor ontstaan gigantische voorraden halffabrikaten. Inderdaad draaien de machines zelf op maximale efficiëntie. Helaas is het renteverlies over de onverkochte voorraad vele malen groter dan de bereikte kostenbesparingen. Bovendien slokken de onverkochte voorraden de totale cashflow van het bedrijf op. Het geld zit vast en kan niet meer op een nuttige wijze worden gebruikt. Dit is een fraai voorbeeld van veel te beperkte doelstellingen, men is het zicht op de realiteit kwijtgeraakt met alle schadelijke gevolgen van dien. Het dient tevens als een metafoor voor het leven.

Nogmaals: droom groot

Bepaal wat u uit uw leven wil halen. Bedenk één alles overheersende doelstelling en handel er vervolgens naar. Bekijk wat u tegenhoudt en ruim dit obstakel uit de weg. Droom niet langer van een iets duurdere auto, maar stel uzelf een uitdagend doel: "Ik wil de topverkoper in mijn branche worden" of "Ik streef naar een leven zonder geldzorgen". Het zijn deze doelen die het waard zijn om na te streven. Neem geen genoegen met minder, want dan krijgt u ook minder.

Programmeer uw succes

Heeft u wel eens naar een tenniswedstrijd gekeken? Dan kent u vast wel het beeld van een speler die diep verontwaardigd is over een bal die wordt uitgegeven door de scheidsrechter. De speler is er vast van overtuigd dat de bal in is. Er ontstaat een heftige discussie met een voorspelbare afloop. In de meeste gevallen trekt de speler aan het kortste eind. Sommige spelers zijn niet in staat zo'n voorval uit hun hoofd te zetten en blijven nog lang doorzeuren over deze flagrante schending van hun rechtvaardigheidsgevoel. Ondertussen gaat de wedstrijd verder en verliezen ze het ene na het andere punt. Het voorval blijft doorzeuren en vreet aan de noodzakelijke concentratie.

Verkopen lijkt een beetje op tennis. De week is de hele wedstrijd, een dag een set en elke afspraak een game. Een verloren game is nog geen verloren set, laat staan een verloren wedstrijd. Als u een paar games achter elkaar verliest loopt u het risico in een negatieve spiraal te raken. Reken dus snel af met uw tegenslagen! Bedenk altijd dat niet u, maar uw aanbod door de klant wordt afgewezen.

Elke verkoper kent dat heerlijke gevoel: hij sluit op de eerste dag van de week een grote post en de rest van de week loopt op rolletjes. Wanneer is het beste moment om een lastige klant te bezoeken? Juist, direct nadat u een flink contract polis heeft afgesloten. Uw week kan daarna niet meer stuk. Met deze wetenschap in het achterhoofd is het mogelijk uw eigen succes te programmeren.

Hoe programmeert u uw eigen succes? Uiteraard zorgt u voor een goed gevulde agenda. Dat is regel nummer één van het verkoopvak: voldoende afspraken maken. Bij een aantal afspraken weet u intuïtief dat de kans op succes groot is. Plan deze afspraken in de eerste helft van de week, bij voorkeur op maandag of dinsdag. Na enkele successen is de spanning er af en loopt de rest van de week als vanzelf. Als u de volgorde omdraait loopt u het risico dat de afwijzingen door uw hoofd blijven spoken. De spanning neemt toe en zelfs de kansrijke gesprekken lopen in het honderd vanwege de (te) hoge prestatiedruk.

Top-10 manieren om anders naar problemen te kijken

Ze bestaan nog steeds: managers en medewerkers die consequent het woord 'probleem' vermijden en steevast vervangen door 'uitdaging'. Dat klinkt namelijk positiever. Toch is het in feite een vluchtweg, want problemen zijn problemen en oplossingen zijn oplossingen. Het vinden van een oplossing voor een probleem, dat is pas een uitdaging.

We moeten problemen serieus nemen, maar ook niet overdrijven. Tussen luchtigheid en zwaarmoedigheid zit de kunst om te relativiseren - oftewel de kunst om problemen in hun verband te zien. Niet door er andere woordjes voor te bedenken, maar door andere perspectieven toe te passen. De top tien van manieren om anders naar problemen te kijken:

- Projecteer vooruit
Vraag uzelf af: 'Hoe kijk ik over zes maanden tegen dit probleem aan en hoe over een jaar. En hoe belangrijk is het nu dan eigenlijk?'
- Leer een les
O.k., de dingen zijn anders gelopen dan verwacht. Vraag uzelf af: 'Wat kan ik hier van leren, zodat het de volgende keer niet weer gebeurt?'
- Bekijk het van de positieve kant
Akkoord, het verwachte resultaat is niet behaald, maar niet alles ging fout. Waar bent u tevreden over, wat verliep goed?
- Vraag feedback van een vertrouweling
Vraag een vriend, familielid of coach om feedback. Hoe kijkt hij of zij tegen het probleem aan. Is het werkelijk zo groot of valt het mee? Dat geeft nieuwe perspectieven.
- Vergeef jezelf en anderen
Niemand is perfect en iedereen maakt fouten. We kunnen alleen beter worden als fouten worden vergeven, anders worden ze een permanente last. Een ander vergeven is nog het gemakkelijkst trouwens.
- Aan succes gaat altijd falen vooraf
Denk aan de ontelbare filmsterren, popzangers, politici, atleten, topondernemers die voortdurend tegenslag hebben gekend, teleurstellingen moesten verwerken, tegen muren opliepen en uiteindelijk het succes vonden.
- Laat u niet leiden door het verleden
Stop uw energie in het halen van nieuwe successen, denk niet aan wat fout is gegaan, maar aan wat goed kan gaan. Begin direct!
- Een kamer uitlopen, betekent een nieuwe ruimte binnengaan
Geniet van de nieuwe mogelijkheden waar u voorstaat, doordat andere dingen zijn fout gegaan.
- Weg met de microscoop!
Niemand bekijkt de problemen zo gedetailleerd als u zelf. Neem afstand.
- Waarom neemt u zichzelf zo serieus?
Als u bepaalde problemen zo hoog opneemt, ga dan na bij uzelf waarom u dat doet. Zijn de verwachtingen die u heeft (over uzelf of anderen) onrealistisch?

Zeven tips voor het totale succes

1. Geloof dat u al bent geslaagd

Geloof dat u al bent geslaagd voordat u aan de taak bent begonnen. Gedraag uzelf alsof het doel al is bereikt. Bedenk vooraf wat u wilt bereiken en denk en handel alsof het al is gelukt. Andersom geldt precies hetzelfde: als u denkt iets niet te kunnen, is de kans erg groot dat het niet lukt. Veel van onze acties worden aangestuurd door ons onderbewustzijn. Het is mogelijk het onderbewuste te programmeren. Naar verloop van tijd gaat u er zelf in geloven. Geloof in eigen kunnen is een van de belangrijkste voorwaarden voor succes.

2. Vervang negatief taalgebruik door positief taalgebruik

Mensen voeren gesprekken met zichzelf. Wat is de teneur van deze gesprekken: negatief of positief? Bedenk dat het uw gedachten zijn die uw acties sturen. Negatief taalgebruik brengt u uiteindelijk in een negatieve spiraal, u wordt pessimistisch en niets lijkt meer te lukken. Positief taalgebruik daarentegen leidt tot optimisme en een instelling waarin falen geen optie meer is. Durf tegen uzelf te zeggen: "ik ben de beste". Formuleer een korte positieve uitspraak en herhaal deze enkele malen per dag. Dat klinkt een beetje gek, haast "on-Nederlands". Maar:

"wie altijd met beide benen op de grond blijft staan, komt geen stap vooruit!" (H.M. van Kapelle, De Stelling, Telegraaf 22 april 2000).

3. Neem verantwoordelijkheid voor uw daden

"Losers" geven altijd de schuld aan anderen, zij zijn het slachtoffer van de omstandigheden. "Winners" nemen verantwoordelijkheid voor hun eigen daden en hebben daardoor meer controle over de omstandigheden. Maak u uitsluitend druk over de zaken die binnen uw eigen invloedssfeer liggen. Op die manier krijgt u het gevoel dat u controle heeft over uw leven.

4. Beoordeel uw vorderingen positief

Het maakt niet uit hoe klein u vorderingen zijn, wees altijd positief over uw resultaten. Positieve resultaten zijn de bouwstenen voor succes.

5. Formuleer een "mission statement"

Doelen geven richting aan acties. Formuleer voor u zelf een mission statement en schrijf deze op een vel papier. Lees de mission statement elke dag. En bedenk welke stap u vandaag zult zetten op weg naar uw uiteindelijke doel.

6. Durf fouten te maken

Fouten maken is een menselijke eigenschap. Slechts als u helemaal niets meer onderneemt loopt u niet het risico in de fout te gaan. Accepteer fouten, wees niet te kritisch en beschouw fouten als leermomenten. Denk altijd: wat heb ik goed gedaan en wat kan ik beter doen.

7. Streef naar het best mogelijke resultaat

Streef naar het best "mogelijke" en niet naar het beste wat er is. Er zijn altijd mensen die beter zullen zijn dan uzelf. Leg de lat niet te hoog. Formuleer uitdagende en haalbare doelen. Keulen en Aken zijn tenslotte ook niet op een dag gebouwd. Zorg voor een constante verbetering van uw resultaten. Vele kleine stapjes betekenen uiteindelijk één hele grote stap voorwaarts.

Disclaimer

Tenzij anders vermeld berust het copyright van de artikelen en de e-books bij de uitgever Ace! Management Partners. Niets van deze informatie mag worden vermenigvuldigd, opgeslagen in een geautomatiseerd bestand of openbaar gemaakt, op welke wijze en in welke vorm dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever en de auteurs.

De gebruiker mag de informatie op het scherm bekijken en afdrucken voor persoonlijk gebruik. Hoewel de inhoud met de grootste zorgvuldigheid is samengesteld, zijn de auteur en de uitgever niet aansprakelijk voor fouten en of schade die uit het gebruik of de (gedeeltelijke) toepassing van de informatie, direct of indirect, het gevolg zou kunnen zijn. De artikelen, crash courses en managementmodellen zijn niet bedoeld als een advies. Ace! Management Partners kan immers niet beoordelen of toepassing van de informatie in uw organisatie en in uw specifieke situatie, verstandig is.

De informatie kan op elk moment zonder voorafgaande aankondiging gewijzigd worden.