

Onderzoek leidt tot praktische tips om resultaten te boeken

Wat maakt succes?

Iedere ondernemer of manager wil succesvol zijn om zo de gewenste resultaten te behalen. Maar heel veel mensen lukt het niet of niet voldoende om echt succes af te dwingen in wat ze doen. De vraag luidt: waarom hebben sommige mensen schijnbaar moeiteloos succes en waarom lukt dit anderen nauwelijks of niet? Baseert succes louter op toeval of is het te leren?

door Marco Bouman

Er zijn al boeken over vol geschreven en tal van theorieën, overtuigingen en filosofieën doen de ronde. In een enkel geval wordt succes omgeven met bijna mythische sferen en soms gaat het meer om show en empowerment dan om inhoud, maar vrijwel altijd komt het erop neer dat je één en ander weet te omginnen en op de juiste manier kunt toepassen. Individueel en collectief. Denk bijvoorbeeld aan de campagne-slogan van Barack Obama in de VS: "Yes, We Can!" Vanaf september 2007 tot begin februari 2008 heeft bureau Impulse, Strategie & Marketing een online marktonderzoek gehouden onder de titel 'Wat maakt succes? Met als doel om op empirische basis praktische handvatten te krijgen en in kaart te brengen om bewust en concreet te kunnen bouwen aan succes en dan voornamelijk succesvol ondernemen. Kortom, het ging erom universele ingrediënten te definiëren die bepalend zijn voor het hebben van succes en die in de praktijk kunnen worden toegepast om resultaat te boeken.

Succesvol ondernemen is voor iedereen weggelegd

In dit onderzoek hebben 369 respondenten (zowel ondernemers als managers) aangegeven waar zij denken dat succes vandaan komt. Het overall antwoord blijkt weinig verrassend en te gelijktijdig heel simpel: succes komt van binnenuit. En het is niet toe te schrijven aan bijvoorbeeld leeftijd, geslacht of leiderschap. Op de leeper beschouwd betekent dit dat succesvol ondernemen voor iedereen is weggelegd, onder de voorwaarde dat men de benodigde ingrediënten kent en ze op de juiste manier toepast.

De essentie van het onderzoek is dat persoonlijk en ook zakelijk succes voortkomt uit een drietal stappen:

Step 1. Werk aan uw (onder)bewustzijn.

Step 2. Werk aan uw instelling en grondhouding.

Step 3. Werk aan uw persoonlijke succesplan.

Als een doorvertaling van de onderzoeksresultaten naar een vergaande praktische toepasbaarheid zijn per stap enkele concrete tips geformuleerd die als een soort handleiding kunnen fungeren om succes als het ware tot een vast onderdeel te maken van de alledaagse realiteit. Het gaat om de volgende twaalf tips:

Stap 1. Werk aan uw (onder)bewustzijn (tip 1 t/m 4)

Door de eeuwen heen zijn we als mens 'geprogrammeerd' met overtuigingen. Onze (groot)ouders en directe sociale omgeving hebben ons een rugzak met 'waarheden' meegegeven die we dagelijks 'onbewust' volgen. Maar heel vaak staat ons onderbewustzijn haaks op wat we eigenlijk willen bereiken. Waarheid wordt waarin we geloven. Hoe kun je succesvol je onderbewustzijn voor je laten werken? 'Geloof in mezelf' werd in het onderzoek het meest genoemd als voorzaker van succes (door 84% van alle respondenten).

Tip 1 - Spoor belemmerende overtuigingen op

Vaak houden we onszelf tegen om te realiseren wat we echt willen, onbewust wel te verstaan. In ons onderbewustzijn zijn al onze overtuigingen (wel duizenden) opgeslagen. Veel van deze overtuigingen helpen ons echter niet om succesvol te zijn. Deze juist belemmerende overtu-

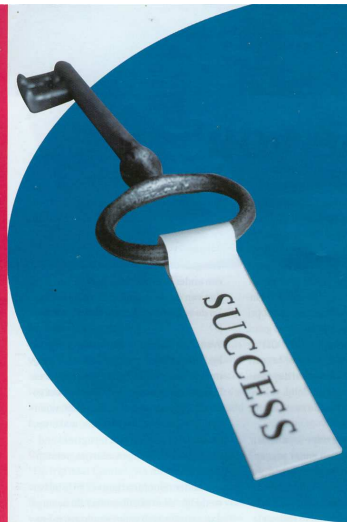
gingen opsporen is een belangrijke eerste stap in het proces van succesvol(ler) worden. Zo helpt de overtuiging 'de concurrentie is moordend' u niet als u groei wilt realiseren.

Tip 2 - Kweek dienende overtuigingen

Nadat essentiële 'in de weg zittende' overtuigingen zijn opgespoord, kunnen ze vervangen worden door dienende overtuigingen. Zelf vond ik bijvoorbeeld koud bellen stressig, omdat ik het gewoon had dat men niet op mij zat te wachten. Ik heb geleerd dat deze gedachte niet brengt waar ik wilde zijn. Inmiddels ken ik mijn kracht en weet ik dat tal van bedrijven en organisaties op zoek zijn naar mijn expertise. Deze dienende overtuiging heeft mijn eerdere, belemmerende gedachte vervangen. Met als gevolg dat ik nu in staat ben goede resultaten te boeken met telefonische acquisitie.

De top 5 overtuigingen die het meest onderschreven worden door succesvolle mensen uit het marktonderzoek, zien er als volgt uit:

- Ik ben expert op mijn gebied.
- Ik heb yreselijk veel plezier in mijn werk.



- Ik vind het heerlijk om andere mensen te helpen.
- Ik weet altijd precies wat ik wil.
- Mij lukt altijd alles.

Tip 3 - Manage uw gedachten

Onderzoek heeft aangetoond dat de gemiddelde mens zo'n vijftig- tot zestigduizend gedachten heeft per etmaal. Een groot deel van deze gedachten is eerder negatief van aard (voorbeeld: 'dit wordt helemaal niets', 'mooi gezegd, maar...' en 'maar niet voor mij'). Willen we succesvol zijn, dan is het noodzakelijk om gedachten te hebben die gereleerd zijn aan succes (positief denken). Uw gedachten managen helpt u bij het zich ervan bewust worden waar u in uw gedachten mee bezig bent. (Waar denkt u bijvoorbeeld nu aan?)

Tip 4 - Denk succesvol

Succesvol zijn begint bij succesvol denken. Laat uw gedachten niet langer 'besturen' door uw onderbewustzijn. Vanuit uw bewustzijn denkt u alleen in de richting waar u naartoe wilt, met succes als eindbestemming. Uw dienende overtuigingen helpen u hierbij. Iedere keer als u even 'verkeerd' denkt, dan gaat u terug met uw gedachten naar wat u wilt bereiken, naar uw nagestreefde succes. Door dit met de nodige herhalingen te doen creëert u een nieuw pad in uw onderbewustzijn, uw pad naar succes.

Stap 2. Werk aan uw instelling en grondhouding (tip 5 t/m 9)

Het niet kunnen realiseren van het gewenste succes komt vaak omdat onze aandacht daar onvoldoende op is gericht. Zowel in kwantitatieve als in kwalitatieve zin. Ons denken, handelen en spreken bestaat uiteindelijk uit energie. De energie waarmee wij aan het werk zijn, trekt zogezegd 'automatisch' mensen, gebeurtenissen en situaties aan die

zich op dezelfde frequentie van energie bevinden. Hoe enthousiaster wij over iets zijn, hoe positiever de resultaten zijn, mits het enthousiasme oprecht is. En als we iets doen puur omdat het moet, dan laten de resultaten vaak te wensen over.

Tip 5 - Handel vanuit passie

Alles wat u doet vanuit de motivatie 'moeten', doet u niet ingegeven door uw eigen drijfveren en overtuigingen. U doet het wel, maar eigenlijk liever niet. Zorg ervoor dat u de dingen die u doet, vanuit uw persoonlijke drijfveren uitvoert, vanuit 'willen'. Daar waar u bijvoorbeeld enthousiasme of passie inbrengt, komt dit ook weer op de één of andere manier naar u terug. Succesvolle respondenten uit het marktonderzoek vinden dat 'handelen vanuit passie' een zeer belangrijke factor van succes is.

Tip 6 - Handel met volle aandacht

We zijn geneigd om op de automatische piloot door het leven heen te rennen. We willen zoveel, we plannen onze agenda vol en we haasten ons. Daardoor doen we heel veel dingen eigenlijk maar half of te snel en dan zijn we verbaasd dat ook onze doelstellingen voor hooguit de helft worden gerealiseerd. Doe de dingen die u doet dus met volledige aandacht. Het gaat niet om de kwantiteit maar wel om de kwaliteit die u erin stopt.

Tip 7 - Richt je aandacht op wat goed gaat

Bij de meeste mensen gaat 90% van de dingen die ze op een dag doen goed. En daar is absoluut niets mis mee. Maar velen van ons zijn 90% van de tijd in hun hoofd bezig met de 10% van de dingen die niet goed gaan. Uw aandacht richten op negatieve zaken heeft een niet gewenste instelling tot gevolg. Waarmee u dus ook niet de gewenste resultaten zult realiseren.

De nummer twee van door 'succesvolle mensen' uit het online marktonderzoek genoemde succesfactoren is 'positief denken'.

Tip 8 - Wees dankbaar

Een goede manier om uzelf een goede instelling te verschaffen, is bewust dankbaar te zijn voor alles wat u wordt aangeboden. De meeste mensen bedanken uit automatisme (onderbewustzijn). Ze weten bijvoorbeeld ook niet zo goed hoe ze met complimentjes moeten omgaan. Zodra u u heen onbeperkte mogelijkheden ziet om voor iets dankbaar te zijn, hebt u de juiste instelling te pakken om te gaan realiseren wat u wenst.

Tip 9 - Geef

Een andere krachtige manier om uzelf in de juiste instelling te krijgen is door te geven. Met geven doet u iemand anders een plezier. Als u iets geeft, bent u bezig met iets positiefs, met het creëren van waarde voor een ander. Door bijvoorbeeld uw klanten of prospects zomaar iets van waarde te geven ontstaat een extra betrokkenheid die de weg naar het gewenste resultaat (succes) kan vrijmaken.

Stap 3. Werk aan uw persoonlijke succesplan (tip 10 t/m 12)

Successen boeken blijft in veel gevallen uit doordat onvoldoende helder is wat eigenlijk de concrete doelstellingen zijn. En als doelstellingen wel zijn geformuleerd, dan zijn ze vaak te bescheiden om van succes te kunnen spreken. We zijn geneigd om vooral 'nuchtere' prognoses te maken; daarbij kijken we vaak te veel naar de markt maar te weinig naar onszelf. Precies weten en voor ogen hebben wat u nu echt wilt >

realiseren is de derde wezenlijke schakel in het proces van succesvol(ler) worden.

Tip 10 - Ontwikkel een heldere visie

Een helder beeld ontwikkelen van wat u echt wilt realiseren is essentieel. Zonder bestemming kan de reis nooit slagen. De visie die u ontwikkelt, wordt gedragen door uw dienende overtuigingen. Werken aan uw visie en deze regelmatig overdenken zorgt voor een nieuw pad in uw onderbewustzijn. En zodra uw onderbewustzijn dit heeft geaccepteerd, gaat het voor u werken. Het visualiseren van uw doel versnelt de acceptatie ervan.

Tip 11 - Focus op je eigen kracht

Veel bedrijven bepalen hun doelstellingen afhankelijk van externe bronnen. Zo kijken ze bijvoorbeeld naar de concurrentie en naar de marktpotentie. Waar ze zich dan echter niet van bewust zijn is dat het begrip concurrentie uitgaat van een model van schaarste. Het is daarom veel slimmer om te kijken naar de eigen kracht. Richt u zich daarop en gaat u er ook van uit, dan focus u op de kansen en mogelijkheden in plaats van op de beperkingen. Dat is een veel constructievere instelling die meer uitzicht biedt op - jawel - succes.

Tip 12 - Succesvolle doelen stellen

De meesten van ons hebben netjes geleerd en verinnerlijkt dat doelstellingen SMART moeten zijn: specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden. Dit is een leuk rijtje maar niet voldoende om echt succes te realiseren. Doelstellingen moeten succesgericht zijn, dus in lijn liggen met uw persoonlijke visie. En bescheidenheid of nuchterheid liggen nu eenmaal niet of nauwelijks in lijn met het boeken van topsuccessen.

Hoe zien onze doelstellingen eruit? En hoe doen we ons werk? Schieten we met hagel of volgen we precies onze koers? Precies weten wat we willen lijkt heel eenvoudig. Maar in de praktijk valt het nogal tegen. Het houdt nauw verband met onze overtuigingen. Daarom is het niet alleen handig om exact te weten wat we willen, maar ook te weten waarom we het willen en of we iets echt willen of iets willen vanuit een belemmerende overtuiging. Doorzettingsvermogen en creatief denken, ofwel het hebben van ideeën, werken in ieder geval zeer bevorderend. <

Marco Bouman is strategisch marketeer. Als directeur van Impulse, Strategie & Marketing in Utrecht begeleidt hij ondernemers en managers bij het realiseren van groei. Centraal in zijn aanpak staat het creëren van toegevoegde waarde voor klanten.