

A black and white portrait of Meriam Slijkerman, a woman with long, wavy hair, smiling slightly. The background is blurred. In the top right corner, there is a red-bordered box containing a large black letter 'M' and her name below it.

M

Meriam
Slijkerman

De kunst van high end ondernemen

verveelvuldig je inkomen
halveer je werkuren

VANDUUREN
MANAGEMENT

De kunst van high end ondernemen

verveelvoudig je inkomen
halveer je werkuren

Meriam Slijkerman

VANDUUREN
MANAGEMENT



Inhoudsopgave

Inleiding	10
1 Ontwikkel een power groeimindset	14
2 Creëer jouw doorbraak	39
3 Bepaal je high end aanpak	56
4 Stel je high end aanbod samen	81
5 Kies voor jouw ideale high end klant	107
6 Bouw je eigen high end marketingstrategie	122
7 Verkoop op hoog niveau	143
8 Neem bezwaren weg en sluit de deal	166
Samenvatting	181
Nawoord	184
Over de auteur	186
Reviews van klanten over Meriams high end jaarprogramma	188
Andere interessante literatuur	190

HOOFDSTUK 1

Ontwikkel een power groeimindset

De allereerste en misschien wel belangrijkste stap om door te groeien naar hoog niveau is het ontwikkelen van een power groeimindset. Waarom? Een power groeimindset zorgt ervoor dat je tijdens je groeiproces weerbaar bent voor tegenslagen en dat je vertrouwen houdt op weg richting je doel. Simpel? Allesbehalve dat.

Het ontwikkelen van een power groeimindset is een van de grootste struikelblokken voor ondernemers. Groeien – of door-groeien – is een proces en dit kost niet alleen tijd, maar ook moed, durf en lef. Het vraagt van jou het (opnieuw) aangaan van je eigen leer- en groeiproces. Groei gaat gepaard met pijn, met je ongemakkelijk voelen en met onzekerheid. En dat is iets wat wij mensen graag vermijden. Wanneer jij je als ondernemer niet genoeg uitdaagt, blijf je te veel in je comfortzone hangen. En in de comfortzone vindt geen groei plaats. Wil je op hoog niveau ondernemen, dan is het nodig jezelf te stretchen en opnieuw uit te dagen in je ondernemerschap. Maar hoe doe je dat?

Daarvoor zijn de volgende vier factoren cruciaal: allereerst is het belangrijk jouw hogere doel te bepalen. Waarom is dit doel belangrijk voor je? Wat wil je ermee bereiken? Als je dit duidelijk hebt, is het nodig om groots te leren denken (factor twee) en daarna jezelf ook groots te durven zien (factor drie). Als laatste en vierde factor is het belangrijk dat je weet hoe je

M

het maximale kunt halen uit jouw groeimindset, zodat je ook maximale resultaten op topniveau kunt boeken.

Factor 1: Wat is jouw hogere doel?

Het ontwikkelen van jouw power groeimindset begint met het duidelijk krijgen van jouw hogere doel. Jouw ‘why’. *Start with why* is niet voor niets de titel van de bestseller van Simon Sinek. Los van meer verdienen en meer tijd: wat wil jij nu echt veranderen in deze wereld? Waarop zou je meer impact willen hebben en op welke manier kun jij van onschatbare waarde zijn zodat je echt iets kunt veranderen? Sterke drijfveren maken dat je verder komt dan je ooit gedacht had en veel sneller je doelen behaalt. Je ‘waarom’ maakt dat je een leider kunt zijn en vele mensen, organisaties en bedrijven over de hele wereld kunt inspireren en meenemen zodat je echt iets kunt veranderen.

Heel veel ondernemers hebben dit niet duidelijk voor zichzelf of zijn dit gedurende hun ondernemerschap kwijtgeraakt. Misschien ben je gewoon ergens ingerold of doe je waar je heel goed in bent zonder dat daar echt je passie ligt. Herken je dit? Voor mij gold het laatste. Na veel mooie jaren als (project) manager en interim-manager binnen het sociaal domein te hebben gewerkt, merkte ik dat het mij niet meer de voldoening gaf als voorheen. Ik wilde van grotere betekenis zijn, meer impact hebben en meer resultaat behalen. In 2011 volgde ik de opleiding voor ‘creatief denk facilitator’ bij De Academie voor Innovatief Trainen. Alle energie kwam bij mij los als ik creatief mocht nadenken over vastgelopen vraagstukken of innovatieve bedrijfsconcepten mocht ontwikkelen. Elke week reed ik vanuit Hoorn naar Arnhem, zo’n twee uur rijden, en kwam ik vol energie en met ontzettend veel creatieve ideeën om 01.00 uur ’s nachts thuis. Hier moest ik iets mee, ik voelde het aan alles.

De energie volgen

Ik volgde die energie en zette in 2012 hierin mijn eigen bedrijf op. Ik wilde ondernemers de vaardigheden geven om hun bedrijf door te kunnen ontwikkelen in deze snel veranderende markt, zodat ze heel succesvol konden zijn. Maar helaas dachten de ondernemers hier zelf anders over... Mijn bedrijf kwam maar mondjesmaat van de grond. Ondernemers voelden de *need of urgency* niet en wat ik te bieden had was meer een *nice to have* dan een *must-have*. Het ging niet slecht, maar de échte doorbraak bleef uit. Het voelde als rommelen in de marge terwijl ik toch een fantastisch idee had, waarmee ondernemers ontzettend veel resultaat zouden kunnen behalen. Ik voelde dat er iets miste. Ik wist niet hoe ik mijn idee succesvol moest vermarkten. Dat had ik nooit geleerd.

In 2012 werd mij een baan aangeboden als projectmanager en die heb ik aangenomen. Het was blijkbaar nog niet het moment voor mijn grote doorbraak. Drie jaar lang heb ik daar met ontzettend veel plezier gewerkt, maar daarna veranderde dat. De fase van ontwikkelen was grotendeels voorbij en het begon opnieuw te kriebelen... Een eigen bedrijf waarin ik kan werken vanuit mijn eigen visie en onder mijn eigen voorwaarden. Waarin ik nog veel meer impact en resultaat kan hebben. Maar wat dan? Waar begin ik?

Ik besloot terug te gaan naar de energie van 2011. Ik maakte een analyse waarom het toen niet gelukt was om mijn bedrijf succesvol te vermarkten. Het was makkelijk om te zeggen dat het aan de crisis lag. Maar als ik eerlijk naar mezelf was, moest ik concluderen dat ik de kennis en handvatten miste om echt door te breken met mijn bedrijf. Een bedrijf succesvol vermarkten, waardoor je echt vanuit vrijheid en autonomie kunt leven, vraagt om specifieke kennis en vaardigheden die ik op dat moment nog niet had. Ik besloot daarom mijn

M

groeiproces aan te gaan en specialiseerde me in sales. Er ging een wereld voor me open: zoveel nieuwe kennis en tools waarvan ik überhaupt niet wist dat ze bestonden. En zo belangrijk ook. Ik snapte direct waarom ik niet genoeg klussen kreeg: omdat ik het niet verkocht!

High end ondernemen kun je leren!

Dit moesten andere ondernemers ook weten. Want ik realiseerde me meteen dat ik niet de enige was. Er zijn heel veel andere ondernemers met fantastische ideeën die toch geen succesvol bedrijf hebben, simpelweg omdat zij nooit geleerd hebben hoe ze zichzelf en hun bedrijf moeten verkopen. Na die ingeving heb ik in zes weken tijd een nieuw bedrijf opgezet. Ik ontwikkelde een salesprogramma van vier maanden, waarin ik ondernemers leerde hoe zij meer kunnen verdienen door hun diensten te verkopen tegen hogere prijzen. Ik startte met zes ondernemers. Na vier maanden tijd hadden vijf van de zes ondernemers echt grote stappen gemaakt met hun bedrijf. Sommige ondernemers hadden grotere opdrachten tegen betere prijzen, sommige hadden meer klanten en daarmee hun omzet verdubbeld.

Neem Nel. Zij was een van de vier partners van een bedrijf dat meer klanten nodig had. Na een verandering in de bedrijfsvoering had Nel de taak gekregen ook zelf klanten binnen te halen. Dit had zij daarvoor nog nooit gedaan. Na vier maanden had ze niet alleen heel veel lol in het verkopen van hun diensten, maar was het haar ook gelukt om een behoorlijk aantal nieuwe klanten binnen te halen. Dit gaf rust, en het zorgde voor de omzetgroei die het bedrijf zo hard nodig had. Dit puur en alleen omdat Nel de kennis en handvatten had

M

gekregen om betere verkoopsgesprekken te voeren. Haar omzet was verdrievoudigd dat jaar. Bizar! Als je weet wat je moet doen, dan kun je heel snel meters maken. Dit had echt het verschil gemaakt voor het bedrijf van Nel en haar partners.

Vanaf dat moment voelde ik aan alles dat dit was wat ik wilde doen: ondernemers helpen die worstelen om door te groeien met hun bedrijf. Ondernemers die succesvol willen zijn maar het gewoon – net als ik eerder – nog niet geleerd hebben.

Klanten nog beter helpen in een langer traject

Naarmate ik doorgroeide met mijn bedrijf en in mijn persoonlijke ontwikkeling besepte ik dat ik klanten nog veel beter kon helpen groeien als ik langer met hen kon werken. Sales is een belangrijk aspect om door te kunnen groeien naar topniveau, maar niet het enige. Daarnaast was ik zwanger van ons tweede kind en zocht ik naar een manier om ambitie te combineren met heel goed verdienen en veel vrije tijd. Het moet toch slimmer en efficiënter kunnen, ging het door mijn hoofd. Na het opzetten van mijn succesvolle vier maanden-salesprogramma was ik toe aan het maken van de volgende stap. Het was net alsof ik op een rots stond met een ravijn voor me en aan de overkant lag mijn ideale leven: hoe bouw ik een brug of iets om daar te komen? Het antwoord kwam: high end ondernemen.

Ik besepte dat ik nieuwe kennis en tools nodig had om die brug te bouwen. En ik wilde het leren van de beste, voor minder deed ik het niet. Ik committeerde mij aan een opleiding in high end ondernemen van 25.000 euro. Doodeng! Aan de ene kant dacht ik: ben je gek geworden? Aan de andere kant voelde ik aan alles dat ik dit nodig had om door te groeien en mijn doelen te realiseren. Het was een enorme uitdaging, die ik dolgraag aan wilde gaan om te ontdekken of het echt mogelijk

M

was. Stap voor stap positioneerde ik mijn bedrijf hoger in de markt. Ik bracht focus aan en verhoogde mijn prijzen, waardoor ik minder klanten nodig had. Ik overwon zakelijke en persoonlijke drempels die mij in de weg stonden om door te groeien. Dit alles heeft gemaakt dat ik in één jaar tijd een compleet ander leven kreeg. Ik werkte niet 60 maar 24 uur en kon mijn dagen indelen zoals ik het wilde. Ik boekte 250.000 euro omzet in één jaar, waardoor ik de mogelijkheid had om te investeren in mezelf en mijn bedrijf. Ik kon helemaal zelf bepalen op welke manier ik wilde werken en met wie ik wilde werken. Zo anders... echt life-changing.

Succesvolle ondernemers hebben een hoger doel: zij willen iets brengen, meegeven, veranderen.

Succesvolle ondernemers hebben een hoger doel. Zij willen iets brengen, iets meegeven, iets veranderen. Simon Sinek noemt mensen als Steve Jobs en Martin Luther King. Beiden startten ze met een droom. Beiden wilden ze iets de wereld uit helpen en iets verbeteren. Hoe groter jouw hogere doel, hoe sterker jouw drijfveren, hoe meer kans op succes. Mijn hogere doel is om ondernemers te helpen hun ideale bedrijf neer te zetten, zodat zij hun ideale leven kunnen leiden en (keuze)vrijheid en autonomie ervaren. Hierbij wil ik echt van betekenis zijn, waarde toevoegen en in verbinding staan met ondernemers.

Jouw hogere doel en persoonlijke drijfveren

Naast je hogere doel is het belangrijk ook je persoonlijke drijfveren in kaart te brengen. Grote resultaten en successen varen op sterke drijfveren. Mijn belangrijkste persoonlijke drijfveren voor high end ondernemen waren en zijn:

M

- Mijn eigen tijd in kunnen delen zodat ik tijd heb voor mezelf en mijn dierbaren – ons kostbaarste bezit!
- Mezelf blijvend door kunnen ontwikkelen zodat ik zelf uitgedaagd blijf en klanten steeds beter kan helpen.
- Financiële onafhankelijkheid zodat ik de rust ervaar en de keuzes kan maken die passen bij mij en mijn gezin.
- Dat mijn klanten aansluiten bij mijn grote ambitie en gedrevenheid.
- Dat mijn volle potentieel benut wordt en dat ik hier passende waardering voor ontvang.

Sterke drijfveren zorgen ervoor dat je tegenslagen makkelijker overwint.

Wat is jouw hogere doel, jouw why? En waarom is doorgroeien met je bedrijf belangrijk voor je? Welke betekenis heeft dit en welke mogelijkheden biedt dit voor jou en jouw leven? Het kennen van jouw persoonlijke why helpt je om te kunnen handelen vanuit een scherpe missie. Sterke drijfveren maken dat je tegenslagen makkelijker overwint en recht op je doel af kunt gaan – zeer belangrijk voor het ontwikkelen van een power groeimindset. De grootste kans op een succesvol bedrijf en werken vanuit een flow bereik je door je passie en missie te koppelen aan je kwaliteiten. Vind dat gat in de markt waar jij onmisbaar bent. Doe daarvoor de volgende oefening.

JOUW HOGERE DOEL SCHERP KRIJGEN

Beantwoord de volgende drie vragen om jouw why helder te krijgen:

1. *Als jij één ding de wereld uit zou mogen helpen wat zou dat dan zijn?*

Wat is je echt een doorn in het oog? Wat gaat je aan het hart en waarvoor wil je heel graag een oplossing bedenken? Dit kan komen vanuit een diepgewortelde ergernis of grote wens. Voor iedere ondernemer is dit anders. Bedenk wat jou echt raakt en vraag jezelf dan af:

2. *Waarom is dit belangrijk voor je?*

Welke drijfveren en motieven liggen hieraan ten grondslag? Misschien heb je jarenlang zelf geworsteld met iets en wil je anderen hierbij helpen, of heb je gezien dat iets heel veel impact heeft gehad op een van je dierbaren. Je kunt ook gedreven worden door een grote wens. Misschien heb jij een oplossing voor iets waarmee groepen mensen of bedrijven onnodig worstelen. Sta vervolgens stil bij:

3. *Welke mogelijkheden biedt dit (jou en jouw klant)?*

Het beantwoorden van deze drie belangrijke vragen markeert jouw stip op de horizon. Hier doe je het voor!

Factor 2: Leer groots denken

Nu je je hogere doel en missie hebt bepaald, is het tijd voor stap twee in het creëren van jouw power groeimindset: leren om groots te denken. Wil je op topniveau ondernemen, dan moet je ook op topniveau denken en handelen. Heel veel ondernemers denken te klein, nemen hierdoor te kleine stappen en behalen

M

(te) kleine resultaten. Herken je dit? Groot denken leidt tot grote stappen en grote resultaten. Daarnaast heb je nieuwe creatieve perspectieven en ideeën nodig. Jouw aanvankelijke ideeën hebben je niet de groei gebracht die je hoopte te bereiken. Het is niet gemakkelijk om groot te denken. Daarom dat zo is, leg ik later uit. Eerst wil ik je dit door een korte oefening laten ervaren.

ANTWOORD WAT ER IN JE OPKOMT

Ik daag je uit om alles te zeggen. Het hoeft niet eens met het onderwerp te maken te hebben. **Maar let op:** beantwoord eerst de vraag en lees dan pas het antwoord!

Vraag 1: Uit hoeveel spelers bestaat een voetbalelftal? Je mag ALLES zeggen BEHALVE 11.

Jouw antwoord is:

Vraag 2: Wat is de hoofdstad van Nederland? Je mag ALLES zeggen BEHALVE Amsterdam.

Jouw antwoord is:

Jouw antwoord zou kunnen zijn: de koningin van toverland met een wrat op haar neus. Het slaat nergens op, maar het zou kunnen. Je kreeg alle vrijheid en toch bleef je met je antwoorden dichtbij. Waarschijnlijk heb je gezegd: 22 spelers of 10 + 1. En bij de vraag over de hoofdstad heb je vast geantwoord met: Den Haag of Mokum. Dit komt omdat onze hersenen werken via vaste structuren en patronen. Wanneer wij een pad afsluiten, zoeken onze hersenen naar een weg die het dichtst bij het originele pad ligt. Voor 98 procent is dit zeer nuttig; anders zouden we elke keer als we in de auto stappen opnieuw moeten uitvinden hoe we moeten schakelen. Maar als je tot

M

nieuwe ideeën en perspectieven wilt komen is het juist lastig dat we met onze gedachten automatisch dicht bij het bekende blijven. We noemen dit: cirkeldenken.

Ik gebruik altijd de metafoer van de tomtom. Op een dag, toen ik met mijn gezin op reis was, gaf de tomtom aan dat wij met de boot moesten om onze bestemming te bereiken. De boot ging niet, maar de tomtom bleef ons naar de boot sturen. Totdat we ver genoeg van de boot verwijderd waren en de tomtom een nieuwe route kon bepalen. Zo werkt het met onze hersenen ook. Jouw hersenen hebben een nieuwe route nodig om zelf tot nieuwe ideeën en perspectieven te kunnen komen. Kun je cirkeldenken doorbreken? Ja, maar dit vraagt om een creatieve tool die ervoor zorgt dat je hersenen nieuwe wegen gaan zoeken. Een tool om tot nieuwe grootse ideeën en perspectieven te komen. Laten we een oefening doen die je uit je comfortzone haalt en dwingt om vanuit een nieuw en groots perspectief te denken.

BEDENK JOUW 50.000 EURO AANBOD!

Ik ben een klant en ik heb 50.000 euro te besteden. Ik ga dit geld aan jou en jouw aanbod uitgeven. Ik heb maar één eis: ik wil dat hetgeen jij mij aanbiedt echt 50.000 euro waard is. Wat zou jij doen als jij 50.000 euro tot je beschikking had?

Ik wil je vragen om heel groots te denken. Laat alle belemmeringen achter je, het gaat lukken en alles kan.

Wat zou je in jouw aanbod stoppen om het 50.000 euro waard te laten zijn?

Ontwerp hieronder jouw 50.000 euro aanbod:



Ik ben heel benieuwd waartoe je gekomen bent...

- *Hoe was dit om te doen?*
- *Ging het je makkelijk af of vond je het lastig om tot nieuwe ideeën te komen?*
- *Lukte het je om groots te denken?*
- *Welke gedachten gingen er ondertussen door je heen?*
- *Kreeg je er energie van of ging je ervan op slot?*

Graag deel ik een inspirerend voorbeeld van een medestudent tijdens mijn eigen high end business coach-opleiding, die door deze oefening haar hele bedrijf heeft veranderd. Zij was sprekerscoach en verdiende in haar huidige onderneming rond de 75.000 euro. Haar aanbod bestond uit één- of tweedaagse trainingen voor kleine groepen of een aantal individuele coachsessies op basis van een uurtarief. Zij onderscheidde zich hiermee niet of nauwelijks van andere coaches. Deze oefening bracht hierin een grote verandering voor haar. Wat

M

wijzelf – met onze eigen belemmerende overtuigingen – ons allergrootste obstakel zijn om door te kunnen groeien. Zonder twijfel heb je nieuwe kennis en tools nodig om next level te kunnen ondernemen. Maar aan kennis en tools heb je helemaal niets als je ze niet gaat gebruiken. De waarde zit in het *doen* – en daarvoor moet je zakelijke en persoonlijke drempels overwinnen. Veel ondernemers houden zichzelf en hun bedrijf onnodig klein, doordat zij dit groeiproces niet met zichzelf aangaan.

Wat zijn jouw grootste belemmerende overtuigingen?

Welke overtuigingen belemmeren je het meest? Waar komen ze vandaan en wat kun je eraan doen? Voordat ik je tips geef om je eigen drempels te overwinnen, gaan we eerst kijken naar de onderliggende oorzaken voor die gedachten. Allereerst heeft de opvoeding die je genoten hebt veel invloed. Wat heb jij hieruit meegekregen? Ben je vol aanmoediging en zelfvertrouwen opgevoed, of heb je alles uit jezelf moeten halen? Misschien zijn er daarnaast in je leven belangrijke gebeurtenissen geweest die invloed hebben gehad op de manier waarop je naar de wereld kijkt en in het leven staat. Uiteraard is iedereen karakter ook verschillend. Jouw persoonlijkheid is van grote invloed op de keuzes die jij elke dag maakt. Door al deze oorzaken en gebeurtenissen kan angst of onzekerheid een leidende factor zijn geworden. Jij hebt jezelf hierdoor overtuigingen ingeprent die niet reëel zijn – niet gebaseerd op feiten maar op aannames. Met deze overtuigingen houd jij jezelf onnodig klein.

Alles begint met inzicht. Heb jij inzicht in jouw belemmerende overtuigingen? Ik heb de meest voorkomende belemmerende overtuigingen van ondernemers (inclusief ikzelf) ondergebracht in vijf categorieën. Tevens heb ik hiertegen afgezet wat ik en andere high end ondernemers in realiteit ervaren.

JOUW BELEMMERENDE OVERTUIGINGEN ONDER DE LOEP

Omcirkel welke belemmerende overtuigingen voor jou een rol spelen om door te groeien met je bedrijf naar hoog niveau.

1. Jezelf

- Ik ben geen high end ondernemer.
- Ik ben het niet waard/wie ben ik dan?
- Ik heb niet genoeg kennis.

Realiteit: high end ondernemen is iets wat je kunt leren en waar je naartoe kunt werken!

2. Geld

- Geld verdienen is niet belangrijk.
- Geld verdienen is niet ethisch.
- Geld verdienen is voor mij niet weggelegd.

Realiteit: door goed te verdienen kun je heel veel betekenen voor andere mensen en veel teruggeven.

3. Klanten

- Klanten zitten hier niet op te wachten.
- High end klanten stellen hoge eisen.
- Klanten halen geen hoge resultaten.

Realiteit: high end klanten zijn het prettigst om mee te werken. Ze overvragen je niet, zijn gemotiveerd, implementeren snel en kunnen veel resultaat bereiken.

4. Hoge prijzen

- Klanten gaan dit nooit betalen.
- Mijn dienst/product is het niet waard.
- Als ik hoge prijzen vraag moet ik het ook waarmaken.

Realiteit: door hoge prijzen te vragen daag je de klant meer uit, de klant respecteert je meer.

5. Vrije tijd

- Hard werken loont.
- Hard werken geeft me een nuttig gevoel.
- Te veel vrije tijd geeft scheve gezichten.

Realiteit: je kunt heel goed verdienen zonder hard te werken.

Hoeveel heb je er omcirkeld? Heb je er geen één omcirkeld? Dan kan het zijn dat je jezelf niet genoeg uitdaagt. Jezelf uitdagen gaat namelijk altijd gepaard met spanning. Zonder stretch geen groei. Denk in dat geval groter en daag jezelf nog meer uit.

Heb je er meerdere omcirkeld? Maak nu een top twee of drie. Zie je een verband tussen deze belemmerende overtuigingen? Wat is de kern van deze onterechte aannames die jij jezelf hebt wijsgemaakt?

Belemmerende overtuigingen houden vaak verband met elkaar. Bijvoorbeeld de belemmerende overtuigingen: ‘Wie ben ik dan?’, ‘Klanten gaan hoge prijzen nooit betalen’ en ‘Als ik hoge prijzen vraag moet ik het ook waarmaken’ zijn allemaal terug te leiden naar het voelen van je eigen waarde. Uit dit inzicht kun je meestal ook herleiden waardoor er in jouw leven zulke belemmerende overtuigingen konden ontstaan.

Belemmerende overtuigingen overwinnen

Weten is één ding, maar hoe overwin je deze belemmerende overtuigingen? Dit is uiteraard een veel interessantere vraag. Ik deel drie krachtige oefeningen met je die ik onder andere heb meegekregen van mijn eigen high end business coach, Laura Babeliowsky.

Onderstaande oefening kan je helpen om te durven kiezen voor vertrouwen.

KIEZEN VOOR VERTROUWEN

Beantwoord de volgende vier vragen om te kiezen voor vertrouwen in plaats van angst:

1. *Denk terug aan iets wat je nooit verwacht had te bereiken, maar toch gelukt is.*
2. *Wat heeft gemaakt dat je dit toch bereikt hebt?*
3. *Hoe voelde het dat je het bent aangegaan en het daadwerkelijk lukte?*
4. *Waar durf/mag jij op vertrouwen?*

Factor 4: Weten hoe jij op het hoogste niveau presteert

De vierde en laatste cruciale factor om jouw high end power groeimindset te ontwikkelen is weten hoe jij presteert op het hoogste niveau. Hoe doen succesvolle ondernemers of topsporters dat? Ja, zoals je leest leg ik de verbinding tussen high end ondernemen en topsport. Mijns inziens hebben deze twee veel met elkaar gemeen. Net als bij topsport vraagt high end ondernemen:

- Doelgerichtheid: je gaat in één rechte lijn op je doel af en laat je niet afleiden.
- Focus (kiezen): je bent de beste in één ding, wordt specialist en doet alleen waar jij heel goed in bent.

M

- Doorzettingsvermogen: je leert van tegenslagen en komt drie keer sterker terug.
- Zelfdiscipline: je kunt gaan voor de uitgestelde beloning die vele malen groter is.
- Mentaal sterk zijn: je kunt je eigen groeiproces aan.

Hoe bereik je jouw ideale prestatiestatus? Wat is je ideale prestatiestatus eigenlijk? Een ideale prestatiestatus kenmerkt zich door de denkstijl die je hanteert. Is jouw brein gericht op groei ('growth mindset') of staat hij vast ('fixed mindset')?

Growth mindset: ondernemers die vanuit een growth mindset denken, hebben de overtuiging dat je capaciteiten kunt ontwikkelen. Met de juiste kennis, tools en begeleiding is iedereen in staat om in zijn eigen tempo zijn capaciteiten te vergroten. Binnen deze mindset betekent falen vooral dat je moet oefenen, oefenen en nog eens oefenen. Iemand met een growth mindset is in staat te leren van feedback.

Fixed mindset: ondernemers die vanuit een fixed mindset denken, hebben de overtuiging dat capaciteiten vaststaan. Als je ergens goed in bent, dan heb je daar talent voor; dingen waar je minder goed in bent probeer je te vermijden. Op die manier maak je geen fouten en krijg je geen negatieve feedback. Succes van anderen voelt bedreigend. Perfectionisme en faalangst spelen mogelijk een rol en staan nieuwe ervaringen opdoen in de weg.

Als je naar jezelf kijkt, welke denkstijl past bij jou? Ben jij iemand met een growth mindset of een fixed mindset? Voor een power groeimindset is het nodig een growth mindset te ontwikkelen. Dus mocht je bij jezelf een fixed mindset herkennen, dan liggen hier nog kansen voor je.

ONTWIKKEL EEN GROWTH MINDSET: DRIE TIPS

De volgende drie tips helpen om een growth mindset te ontwikkelen of stimuleren. Ze zijn geïnspireerd op het werk van professor psychologie aan de Stanford-universiteit, Carol Dweck:

Tip 1. Zorg voor nuttige succeservaringen: daag jezelf net iets boven je grens uit, doe veel kleine succeservaringen op en bouw hiermee zelfvertrouwen op. Vier je successen!

Tip 2. Creëer een leeromgeving voor jezelf waarin je een leerling mag zijn en fouten mag maken. Wees lief voor jezelf, vergeef jezelf, vraag om feedback en leer ervan.

Tip 3. Stel je groeiproces centraal en niet het resultaat. Beloon jezelf wanneer je drempels aangaat en overwint. Dit vanuit de gedachte dat als je acties onderneemt vanuit het groeiproces de resultaten zullen volgen.

Wanneer ontstaat groei nu eigenlijk? Groei ontstaat tussen stimulus en respons. Er gebeurt iets (stimulus) wat vraagt om een reactie (respons) van jou. Dit is het moment waarop jij de keuze maakt hoe je gaat reageren of handelen. Hier ligt jouw kans om te groeien. Dit moment kun je beïnvloeden.

Stimulus ← POWER / GROEI → Respons

Helpende gedachten om je power groeimindset te laten groeien zijn bijvoorbeeld:

- Je wint of je leert.
- Ik kan alles leren wat ik wil.
- Ik geef nooit op.

M

- Ik daag mijzelf elke dag opnieuw uit.
- Geef mij feedback zodat ik nog beter word.
- Wanneer het niet gaat zoals ik wil, doe ik er een schepje bovenop.
- Ik kies voor vertrouwen.

Wanneer je wilt presteren op het hoogste niveau is het belangrijk dat je jouw groeiproces centraal stelt. Je focust op je acties, want daar heb je invloed op. Dit doe je vanuit de gedachte dat focus op acties je tot veel grotere resultaten brengt. ‘Eén procent vermenigvuldigen’ is het motto van Patrick Frimpong, mental coach voor topsporters en al jaren gasttrainer in mijn jaarprogramma high end ondernemen. Focus op kleine stappen waarop jij invloed hebt en blijf dit structureel doen. Welke stap kun jij vandaag zetten richting je einddoel? Kleine stappen zijn voor iedereen te overzien en brengen je steeds dichterbij waar je wilt komen. Dit laatste is zeer belangrijk: veel ondernemers zien de transformatie als heel groot en dat kan ontmoedigend werken. Natuurlijk vraagt het ook veel om je bedrijf duurzaam om te bouwen naar een high end bedrijf, maar door het in kleine stappen op te delen is het geen grote, onbeklimbare berg, maar gewoon de eerste honderd meter en daarna de volgende honderd meter.

Veel kleine stappen leiden tot grote resultaten.

Ik sluit dit hoofdstuk af met mijn motto: ‘Stretch it, don’t stress it.’ Wanneer je stress krijgt van groei dan is de stap te groot, maar stretch is absoluut nodig om door te groeien. In de comfortzone zit geen groei. Het is aan jou om een passende balans te vinden waarin je voldoende uitgedaagd wordt en de groeistap aankan.

BONUSOEFENING

Om je verder uit te dagen in het creëren van jouw high end power groeimindset, stel ik je vragen die je helpen om jouw nieuwe groeimindset te beschrijven. Een groeimindset waarin jij vol vertrouwen jouw groeistap aan kunt gaan. Download de vragen hier:



<https://www.mslijkerman.nl/bouwjehighendgroestrategie>