

Inleiding

‘Als je doet wat je leuk vindt, hoef je nooit te werken.’ – Gandhi

Het aantal zzp'ers neemt elk jaar fors toe. Een deel van hen is tegen hun wil in die rol gedwongen door reorganisaties, anderen moeten er niet aan denken 'voor een baas' te moeten werken. Maar wat het uitgangspunt ook is, iedereen die voor zichzelf werkt, is erbij gebaat zijn ondernemerschap verder te ontwikkelen.

Wanneer ben je succesvol als zzp'er? Je bent succesvol wanneer je zakelijk en privé kunt doen wat je wilt doen. Aan het eind van je leven wordt je niet gevraagd of je net zo veel geld hebt verdiend als iemand anders. Je krijgt de vraag of je alles hebt gehaald uit wat je hebt ontvangen, of je de persoon bent geworden die je wilde worden en of je jouw talenten hebt ontwikkeld en ze met anderen hebt gedeeld.

Succes heeft dus niets te maken met hoeveel geld je hebt. Wel met het feit of het voldoende is om je te laten doen wat je wilt. Om dat succes te bereiken – nu en in de toekomst – leer je in dit boek aan de slag te gaan met je talenten en lees je ook hoe je een goed financieel fundament bouwt, zodat je nooit hoeft te stoppen met de dingen die jij wilt doen en die bij jou passen. Dat financiële fundament onder jezelf en onder je onderneming helpt je verder te groeien als mens.

Jij weet nu dat je de drie vragen die je aan het eind van je leven gesteld worden, straks moeiteloos kunt beantwoorden!

Ga aan de slag

Dit boek is een werkboek. Leuk om te geven, leuk om te ontvangen, maar je hebt er pas wat aan wanneer je er iets mee doet. Want de enige plaats waar de S van succes vóór de

W van werken staat, is in een woordenboek. Een woordenboek heb je hier niet nodig, een pen en een schrijfblok wel, want je zult een hoop nieuwe ideeën opdoen en het zou jammer zijn als je daar niets mee zou doen.

‘Een boek gaat over wat je er zelf uithaalt.

Niet over wat de schrijver belangrijk vindt.’ – Thea Beckman

Kijk je naar mensen die van zichzelf een succes hebben gemaakt, dan zie je dat ze allemaal de volgende kenmerken hebben: ze hebben een droom, ze volgen een plan, maken zich specifieke kennis eigen, zijn bereid hard te werken, accepteren geen ‘nee’ van anderen, zijn sterk gemotiveerd en richten hun focus op hun eigen ontwikkeling. Ze leren hoe het spel gespeeld moet worden om dingen voor elkaar te krijgen, accepteren verantwoordelijkheid voor hun daden, zoeken oplossingen voor problemen die zich voordoen, nemen beslissingen, zijn onafhankelijk in hun manier van denken, weten hoe ze goed met anderen moeten samenwerken en zijn enthousiast. Zodra ze succesvol zijn, blijven ze werken aan het vergroten van hun kennis en vaardigheden. Ze zorgen dat ze financieel onafhankelijk worden, zodat ze nooit meer hoeven te stoppen met wat ze leuk vinden en wat hen gelukkig maakt.

Jij hebt je eigen dromen, je eigen talenten. En je bent hier op aarde om te ontdekken wat jij allemaal met die talenten en daarmee ontwikkelde vaardigheden kunt doen. Je hoeft niet opnieuw het wiel uit te vinden, dat hebben anderen al voor je gedaan. Jij kunt gelukkig leren van mensen die het pad naar succes al hebben afgelopen, soms zelfs meerdere keren.

Zeg eens, als je jezelf zou moeten vergelijken met een automerk, welk merk zou je dan willen zijn? En als je jezelf vergelijkt met een merk wasmiddel, een merk soep, een merk pindakaas, een merk ...? Elk merk roept een bepaald beeld bij je op. Daar kun je gewoon niet omheen. Ongeacht of je je het nu bewust realiseert dat je je plezierig of onplezierig voelt zodra je een merk hoort, ziet of ruikt, het doet altijd iets met je. En zo gaat het ook met het merk dat jijzelf bent. Mensen zien je op een bepaalde manier. Je roept bewust of onbewust een gevoel bij ze op. Ze voelen zich plezierig of onplezierig bij je. Ze accepteren je, verafschuwen je, negeren je of willen graag met je optrekken en vrienden met je zijn of worden – online en offline.

Door te ontdekken en te accepteren wie je bent, wat je kunt en wat je het liefst zou willen doen, zet je de eerste stap naar succes als zzp'er, naar een merk dat jouw naam heeft. Ga

op avontuur. Maak van jezelf een blijvend succes en gebruik dit werkboek om je dromen waar te maken.

‘Als je echt iets wilt begrijpen, probeer het dan te veranderen.’ – Kurt Lewin

De spelregels voor succesvol zzp'ers

Je gaat op reis en je neemt mee ... Om je te helpen de informatie in dit boek zo goed mogelijk te gebruiken, tref je onderstaand een boodschappenlijst aan. Deze lijst kun je gebruiken om een goed beeld te krijgen van de mindset die nodig is om op jouw pad naar succes te blijven. De spelregels geven aan hoe je aan jezelf kunt werken en hoe anderen naar je zullen kijken. Lees deze spelregels regelmatig even door. Je haalt er voor jezelf altijd iets uit wat je kunt gebruiken, ongeacht hoever je jezelf als zzp'er – als merk – al hebt ontwikkeld.

✓ Ga uit je comfortzone en blijf uit je comfortzone

Er zal weinig spectaculairs gebeuren – als er al wat gebeurt – wanneer we in onze comfortzone blijven hangen. Je zult dus wat moeten doen. Figuurlijk maar ook letterlijk de deur uitgaan en daarbij kans lopen over je eigen voeten te struikelen. Doe je niets, dan gebeurt er niets. Gooi je geen steen in de vijver, dan krijg je geen golven. Stap je niet uit je eigen schilderij, dan kun je nooit om de lijst heen kijken en zie je niets van de wereld erbuiten. *Meer op pag. 25.*

‘In de haven is het schip veilig, maar dat is niet waarvoor het gebouwd is.’

– William Shed

✓ Geef nooit op

Als je iets voor het eerst probeert, lukt het meestal niet. Dat betekent natuurlijk niet dat het niet kan werken. Het kan betekenen dat het niet werkt op de manier waarop jij het doet. Als het makkelijk was, dan zou iedereen het doen. Winston Churchill hield in de vorige eeuw de kortste toespraak ooit: ‘Never, never, never, never, never give up!’ Zeven woorden, dat was alles wat hij nodig had om een heel land te motiveren om door te gaan. *Meer op pag. 180.*

✓ **Wanneer je ermee wilt stoppen, ben je dichter bij je doel dan je denkt**

Een oud Chinees gezegde luidt: 'De verleiding om te stoppen is het grootst vlak voordat je op het punt staat om succes te hebben.' Bij ons zeggen we vaak: 'Het donkerste deel van de nacht is vlak voor zonsopgang.' Probeer dus door te zetten. Misschien op een iets andere manier dan je hebt gedaan, maar probeer door te gaan. *Meer op pag. 79.*

'Ieder mens heeft een bestemming en het toeval helpt mee om die te bereiken.'

✓ **Wanneer je je zorgen maakt, accepteer dan niet alleen dat je je zorgen maakt, maar breng voor jezelf in kaart wat voor jou het ergste zou zijn wat er kan gebeuren**

Je zorgen kunnen zomaar met je aan de haal gaan. Alleen al door te accepteren dat je je zorgen maakt, worden ze kleiner en door in kaart te brengen wat voor jou het ergste is wat je kan overkomen, maak je het hanteerbaar. Je kent het gezegde: 'De mens lijdt het meest door het lijden dat hij vreest.' In dit boek komt deze spelregel nog uitgebreid ter sprake. *Meer op pag. 60.*

✓ **Focus op datgene wat je wilt dat gaat gebeuren**

Vergeet niet dat datgene waar je je aandacht op richt, groter zal worden. Waar je aan denkt, zal je vormen. Jouw gedachten bepalen wat je route zal zijn, wie je zult ontmoeten en hoe alles oplijnt om je te helpen je gedachten tot realiteit te maken. *Meer op pag. 39.*

✓ **Ken je vak**

Weet waar je het over hebt als je met je klanten praat. Je hebt jouw vakkennis zelf verworven of opgedaan tijdens een eerder dienstverband. Gebruik die kennis en wees de vakman die de ander verwacht dat jij bent. Zorg ook dat je weet hoe en op welk moment je jouw – actuele – kennis en vaardigheden kunt inzetten voor je klant, zodat je die optimaal van dienst kunt zijn. *Meer op pag. 89.*

✓ **Zorg voor voldoende zakelijke kennis**

Weet hoe je een brief schrijft, hoe je een offerte opstelt en hoe je een factuur maakt. Zorg direct vanaf het begin voor een goede administratieve organisatie met als trefwoorden: orde, netheid en discipline. Leer hoe je de balans en winst-en-verliesrekening van jouw onderneming kunt 'lezen' en wat die cijfers voor jou en je onderneming betekenen. Laat je nooit achteraf verrassen door onwetendheid of een tijdelijke achterstand in zakelijke kennis. *Meer op pag. 132.*

✓ **Voer maximaal één oorlog per dag**

Hoe moeilijk je situatie ook is, je redt het als je niet te ver in de toekomst kijkt en je focust op het hier en nu. Pak telkens maar één ding op en ga stap voor stap door de dag. Voorkom dat je je handen vol hebt aan tientallen uitdagingen tegelijk. Vergeet niet dat er morgen weer een dag komt. Niet alles hoeft direct en onmiddellijk te worden gedaan.

✓ **Probeer altijd te verbeteren**

Stop nooit met aan jezelf te werken. Stop nooit met verbeteren. Stop nooit met iets nieuws te doen. Vanaf het moment dat je stopt met het verbeteren van jezelf of je onderneming, begint het verval. Maak er een persoonlijk doel van om elke dag iets te verbeteren, zelfs al gaat dat in heel kleine stappen. Denk aan het Japanse begrip *kaizen*: elke dag een kleine verbetering resulteert uiteindelijk in een enorme voorsprong. *Meer op pag. 174.*

✓ **Neem snel beslissingen**

Dat schept duidelijkheid. Voor jezelf en voor de mensen om je heen. Zorg dat je over de juiste informatie beschikt, luister naar je intuïtie, gebruik je hersens en neem een beslissing. Neem je een verkeerde beslissing, dan ben je in ieder geval geen twijfelaar. Een goed plan vandaag uitvoeren is beter dan een perfect plan waar je pas over maanden of misschien zelfs jaren mee van start kunt. Bedenk ook: structuur volgt strategie. Met andere woorden: begin met je plan, kijk hoe het loopt en bouw er daarna pas een organisatie om heen. *Meer op pag. 115.*

✓ **Metten is weten**

Alles wat wordt gemeten en wat aandacht krijgt, wordt beter. Vaak beter dan je verwacht. Bovendien geeft het je een goed beeld van waar je staat. Financieel, maar ook qua ontwikkeling.

✓ **Alles waar je geen aandacht aan schenkt, takelt af**

Als je problemen moet oplossen waarvan je niet wist dat ze bestonden, neem dan even de tijd om te kijken naar aspecten die je een tijdje hebt verwaarloosd. Gegarandeerd dat daar de oorzaken liggen en dat je door er aandacht aan te schenken snel een oplossing hebt. *Meer op pag. 65.*

✓ **Schenk aandacht aan je concurrenten, maar schenk meer aandacht aan wat je zelf doet**

Wanneer je naar je concurrenten kijkt, onthoud dan dat alles er van een afstand perfect uitziet. Zelfs de planeet aarde: als je maar ver genoeg in de ruimte bent, dan ziet het eruit als een harmonieuze wereld. *Meer op pag. 159.*

✓ **Laat niet met je sollen**

In onze samenleving en met onze wetgeving heb je net zo veel recht om te doen wat je wilt als ieder ander. Voorwaarde is natuurlijk dat wat je doet wel legaal is.

✓ **Verwacht niet dat het leven eerlijk is**

Want dat is het niet. Je zult altijd tegenslagen hebben. Je zult moeten leren met wie je kunt samenwerken en wie jou kan helpen jouw doelen te bereiken. Dat leer je alleen maar door te doen en te accepteren dat vriendschappen soms eenzijdig zijn en dat in relaties andere motieven kunnen spelen dan jij verwacht. *Meer op pag. 239.*

✓ **Los je eigen problemen op**

Je zult merken dat je door je eigen problemen op te lossen een voorsprong krijgt. Bedenk ook dat zodra je een probleem hebt opgelost, dit opgeloste probleem direct wordt vervangen door een groter probleem. Probeer het als een game te zien, het oplossen van problemen moet een tweede natuur voor je worden. Accepteer het: het maakt deel uit van je permanente ontwikkeling. Een medeoprichter van Sony zei het als volgt: 'Je zult nooit slagen in zaken, in technologie of wat dan ook, wanneer je een volger bent.' *Meer op pag. 65.*

'Pas als je de moed toont om je eigen weg te gaan, toont de weg zich aan jou.'

✓ **Neem jezelf niet al te serieus**

Doe niet moeilijk. Vaak geldt dat minstens de helft van wat we bereiken puur geluk is. Nu kun je geluk voor een deel wel afdwingen, maar niemand van ons heeft alles zo goed onder controle als we zouden willen.

✓ **Zonder wrijving geen glans**

Wanneer je samen met je klant naar perfectie streeft, dan hoeft je het nog niet altijd met elkaar eens te zijn. Een beetje wrijving brengt de discussie op gang, houdt je scherp en zorgt dat de kwaliteit aansluit bij de verwachting van je klant. Voorkom echter dat een dergelijke wrijving te veel frictie oplevert, ook wanneer je hoogglans als resultaat wilt

hebben. Hebben jullie de gewenste kwaliteit bereikt, controleer dan of alle spanningen weg zijn gevallen.

✓ **Er is altijd wel een reden om te glimlachen. Zoek die reden**

Wees blij dat je leeft. Dat je een fantastische periode mag beleven en alles mag ontdekken en onderzoeken. Dit is jouw tijd hier. Over honderd jaar kent waarschijnlijk niemand je nog. Net zo min als dat ze het honderd jaar geleden al over je hadden. Bovendien is een glimlach gratis en vaak de eerste aanzet tot een leuk contact.

‘Geen hart heeft ooit geleden door het volgen van een droom, want elke seconde van die zoektocht is een seconde in contact met God en de eeuwigheid.’ – Paulo Coelho