

Semco in de polder





SEMCO IN DE POLDER

DURF JIJ DE VASTE STRUCTUUR
LOS TE LATEN EN ANDERS TE GAAN WERKEN?
HET KAN EENVOUDIG!

ALLARD DROSTE

Boom

Meer informatie over deze en andere uitgaven vindt u op www.bua.nl.

© 2017 Allard Droste & Boom uitgevers Amsterdam

2e oplage: februari 2017

3e oplage: juni 2017

Redactie: Woord & Taal | redactie, Leiden

Omslagontwerp: Adept Vormgeving, Velsersbroek

Opmaak binnenwerk: Villa Y, Henxel

Met dank aan John Reid, Bastiaan Geleijnse en Jean-Marc van Tol
voor de Fokke & Sukke-cartoons

ISBN 978 90 2440 687 6

NUR 801

Stichting Make-A-Wish

een boek – een droom – een wens

Met elk boek dat je koopt, doneer

je automatisch € 2,50 aan de

Stichting Make-A-Wish Nederland.

Alles start met een droom. En door te doen alsof je er al bent, gebeuren er magische dingen. Wat is mooier dan mijn manier van dromen te verbinden aan de dromen, wensen, van kinderen met een levensbedreigende ziekte voor wie het invullen van hun wens echt een verschil maakt?



www.makeawishnederland.org

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 3051, 2130 KB Hoofddorp, www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van (een) gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (art. 16 Auteurswet) kan men zich wenden tot de Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten Organisatie, Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.stichting-pro.nl).

No part of this book may be reproduced in any form, by print, photoprint, microfilm or any other means without written permission from the publisher.

Inhoud

**DOSIS
DROSTE**

	Voorwoord	7
	Goud in handen	9
	Droste-woordenboek	11
1	Droste-blik vol dromen	13
2	Medeondernemers	25
3	Stille klagers	33
4	Klein is fijn	41
5	Waardevolle waarnemingen	47
6	Rustiger, rustigst, rust	55
7	Vol vertrouwen	67
8	Gratis aandacht	77
9	Partytime	85
10	Voorbeeld(ig) gedrag	91
11	Super Spoed	97
	Dromen komen uit	107
12	Delen met velen	109
13	Samen aan het stuur	115
14	Plezier hier	125
15	Eenvoudige eenvoud	133
16	Sterke softheid	143
17	Gouden klanten	149
18	(T)Op gevoel	157
19	Gouden fouten	163
20	The holy grail: geen vaste structuur	171
	Wrap-up	183
	Ja, maar?	185
	Over de auteur	189



Voorwoord

De wereld schreeuwt om een circulaire omgang met grondstoffen en materialen, omdat onze planeet bepaald niet onuitputtelijk is. Wat is het dan vreemd dat de meeste bedrijven nog steeds een lineaire leiderschapsstijl kennen. Die ouderwetse, op controle gebaseerde hiërarchieën bieden nauwelijks tot geen antwoord op de exponentiële ontwikkelingen in de wereld omdat je die simpelweg niet kunt controleren. En hoe vreemd is het dat we het heel gewoon vinden om allerlei materialen te recyclen, maar dat we onze eigen mensen vaak uitputten om ze vervolgens uitgeput en moegestreden met pensioen te laten gaan? Als ze al niet met een burn-out of andere gezondheidsklachten eerder zijn afgehaakt.

We kennen allemaal de inspirerende voorbeelden van bedrijven als Coolblue, Google, Uber of Netflix, die met een veel vrijere, op vertrouwen gebaseerde cultuur de vloer aanvegen met de gevestigde orde. Toch kunnen veel ondernemers de successen van dit soort bedrijven niet naar hun eigen bedrijf vertalen. Want hoe kun je het succes van zo'n 'disruptive' ICT-achtig bedrijf kopiëren, als je maar 'gewoon' een productiebedrijf bezit, makelaar bent, of bijvoorbeeld manager bent van een logistieke afdeling binnen een handelsbedrijf?

Dit boek van de bevroren rasondernemer Allard Droste laat op een verfrissende manier zien hoe het óók kan. Allard neemt ons mee in zijn bijzondere, positieve kijk op mensen en ondernemen. Allard laat zien dat je juist in een op het eerste gezicht gewoon bedrijf, met heel gewone mensen, voor heel gewone klanten, tot buitengewone resultaten kunt komen. Allard heeft zijn bedrijf gebaseerd op vertrouwen. Hij heeft het lef gehad zich kwetsbaar op te stellen, door bijvoorbeeld te luisteren naar de klagers, door fouten te omarmen in plaats van te bestraffen, door samen met zijn mensen groot te durven dromen, door afdelingen af te schaffen, soms zelf letterlijk de muren af te breken.

Semco in de polder is niet alleen maar een inspirerend ondernemersavontuur. Dit boek laat zien dat de puur op respect en vertrouwen gebaseerde principes,

waarmee grote ondernemers als Ricardo Semler succesvol zijn geworden, in ieder bedrijf toe te passen zijn. Vertrouwen is de eindeloze, gratis brandstof die het gewone mensen mogelijk maakt tot buitengewone prestaties te komen. Want het is eigenlijk heel eenvoudig: mensen die in hun dagelijkse leven grote besluiten kunnen nemen, kunnen dat ook tijdens hun werk. Zelfs in jouw bedrijf!

Arko van Brakel

Ondernemer, Chief inspiration Officer Semco Style Institute

Goud in handen

- Een ziekteverzuim van theoretisch nul. Armen in mitella's of zware verkoudheden weerhouden de medewerkers er niet van om toch naar het werk te komen. Alleen als ze echt ziek zijn, blijven ze thuis. Desnoods regelen de medewerkers dat ze thuis opgehaald worden.
- Een jongedame van 21, gestart voor het algemene officewerk, brengt na een halfjaar niet alleen zelfstandig offertes uit, maar haalt ze ook binnen. Ze helpt mee de marketing te verzorgen en heeft de projectadministratie onder haar hoede. Klein detail: het officewerk doet ze nog steeds tussen de bedrijven door.
- Productiemannen plannen zelf hun uren, hebben door dat de klant extra inzet van ze vereist en organiseren volledig zelf dat ze in twee ploegen gaan draaien of in het weekend komen werken wanneer nodig.
- Geen kosten aan juristen of adviseurs.
- Een jongeman die via een re-integratietraject, na hamburgers te hebben gebakken bij een bekend fastfoodbedrijf, de logistiek van het bedrijf organiseert.
- Twee productiemannen, een lasser van 52 en een zetter van 22, die volledig samensturend een project van € 2 miljoen van a tot z runnen.
- De omzet groeit autonoom met 15% per jaar. Zelfs tijdens de crises van de afgelopen jaren, waarin de bouw met meer dan 50% is gekrompen.
- Een partner/leverancier die inmiddels voor € 2,5 miljoen aluminium levert, zonder enig contract.
- Stagiaires voeren met hoge motivatie hetzelfde werk uit als de vaste medewerkers.
- Medewerkers hebben bijna elke week wel een nieuw idee en voeren dit zelf door.
- Een productiemedewerker koopt zelf de grondstoffen, ter waarde van jaarlijks miljoenen euro's, rechtstreeks bij de leverancier. Er is namelijk geen afdeling inkoop.

**Klinkt dit te mooi om waar te zijn?
Geloof het of niet. Het kan eenvoudig.**

Dit boek is bedoeld voor ondernemers, managers en misschien zelfs voor alle medewerkers van zowel grote en kleine bedrijven.¹

Het bevat geen rocketscience of exacte wetenschap. Wel lessons learned gedurende vele jaren van experimenteren met een andere manier van werken. Het toepassen van de inhoud is over het algemeen helemaal niet zo complex of tegennatuurlijk, maar het kan wel even wennen zijn.

Het handelen van de manager is met het verstrijken van de jaren vaak niet meer optimaal voor het resultaat van de onderneming. Veel managers zijn niet meer wie ze waren toen ze nog een van de medewerkers waren. Logisch, want er wordt door de omgeving een andere rol van ze verwacht. Ze moeten ineens de leiding nemen. Een manager dient moeilijke beslissingen te nemen, sterk en stevig te zijn, boven de medewerkers te staan, altijd rust te bewaren en problemen op te lossen. Vaak komt daar dan nog geweld of ongewild het bedrijven van politiek bij, wat een hoop vervelende bijzaken met zich meebrengt. Voordat een manager het doorheeft, is hij niet alleen een andere collega geworden, maar vaak ook een ander mens.

Elke manager kan door het lezen van dit boek en na het toepassen van de inhoud persoonlijk verder komen en het (werk)plezier binnen zijn afdeling, groep of bedrijf sterk verbeteren. Het resultaat volgt dan vanzelf. Hier is wel durf, gevoel en doorzettingsvermogen voor nodig. Soms een stuk naïviteit en absoluut een grenzeloos vertrouwen in samenwerken, openheid, delen en loslaten. Zonder vertrouwen geef ik het weinig kans.

Als jij als manager bereid bent om hiervoor open te staan, zal je zien dat er onder de medewerkers nieuwe energie vrijkomt. Er wordt samengewerkt aan de gedeelde droom. En het mooie van dit alles is dat het niets kost. Je hebt het goud in handen. Je moet het alleen nog oprapen.

Veel plezier op deze ontdekkingstocht. Het kan eenvoudig.

1 Voor de groepen 'leidinggevendenden', 'ondernemers' en 'managers' gebruik ik in dit boek verder de term 'manager'. Ook heb ik voor de eenvoud alles in de hij-vorm beschreven. Uiteraard kan 'hij' heel goed vervangen worden door 'zij'.

Droste-woordenboek

dro-men (*werkwoord*)

1 iets wat je wilt bereiken **2** doen alsof je er al bent

goe-de (*de; m,v; meervoud: goeden*)

1 iemand die betrouwbaar werkt **2** rustige en loyale teamgenoot

gou-den fout (*de; v(m); meervoud: gouden fouten*)

1 van fouten kun je leren **2** zonder fouten geen actie

kla-ger (*de; m,v; meervoud: klagers*)

1 'ja, maar'-personen **2** iemand die zeurt om af te leiden

rol (*de; v(m); meervoud: rollen*)

1 het werk dat iemand uitvoert **2** geen vastomlijnde functie

sa-men-stu-ring (*de; v; meervoud: samensturingen*)

1 iedereen is de baas **2** samen sta je sterker

so-cia-le con-tro-le (*de; v(m); meervoud: sociale controles*)

1 geen controleren om te controleren **2** aanpassen aan het gedrag dat het team verwacht

ster-ke soft-heid (*de; v*)

1 ware emoties delen met het team **2** kwetsbaarheid tonen uit kracht

su-per speed (*de; m*)

1 voortvarend te werk gaan **2** op zoek gaan naar slimigheden

top-per (*de; m,v; meervoud: toppers*)

1 'ja, en'-personen **2** teamgenoot die je mee zou nemen naar onbewoond eiland

we-der-ke-rig-heid (*de; v; meervoud: wederkerigheden*)

1 voor wat, hoort wat **2** iets geven, prikkelt de neiging om iets terug te geven



1

Droste-blik vol dromen

Doe het eens anders. Ik noem het zelf de Droste-blik, afgeleid van het Droste-effect: het visuele effect dat ontstaat als een plaatje zich steeds herhaalt en steeds kleiner wordt in de verte. Iets wat ver weg lijkt, wordt dichtbij gehaald. Iets wat in de toekomst ligt, komt naar voren. Een droom wordt gevisualiseerd in de toekomst en naar het heden gehaald. Dit staat voor mij symbool voor het anders-doen. De Droste-blik.

Zet niet alleen die stip op de horizon, maar haal hem naar je toe. Maak het groots. Beleef het alsof het plaatje niet ver weg is, maar juist dichtbij. Visualiseer het. Herhaal het frequent. Maak er een droom van waarin je niet alleen gelooft, maar waarvan je ook al overtuigd bent dat hij uitkomt. Beleef het, doe alsof je er al bent en vier nu al het succes.



Figuur 1 Droste-blik: draai het om en begin met het einde

Toepasselijk als eerste hoofdstuk is dan ook de Droste-blik vol dromen. Alles start met de droom.

Voor mij is dit onderwerp het allerbelangrijkste. Dit is het vertrekpunt om het eens anders te doen. Om niet met de grijze massa mee te gaan. Om je te onderscheiden. Ik gebruik deze manier van kijken elke dag weer, zowel zakelijk als privé. Het geeft mij enorm veel energie om dingen te bereiken.

Het begon allemaal begin 2011 met een plaatje van een markthal op ons droombord. Een markthal in hartje Rotterdam, die nog gebouwd moest worden. Het was een 'rendering' van een hal met een indrukwekkend plafond. Het bestond uit een enorm kunstwerk van panelen met daarop fruit afgebeeld. Ik weet nog goed wat voor een magische aantrekkingskracht dat plaatje op ons had. Wat als wij dat nou eens konden maken met ons bedrijf? Dat zou een geweldig stunt zijn.



Figuur 2
De Markthal
in Rotterdam

Er ontstond een drive bij ons team om de klant ervan te overtuigen dat wij het project al zo goed als gerealiseerd hadden. Wij hadden de opdracht al binnengehaald. Klein detail: we moesten alleen nog even de architect, de projectontwikkelaar, de aannemer en de gemeente overtuigen ...

Eind 2011 zijn de eerste proeven gemaakt met beprint metaal. Eerst werkten we met stickers, wat niet succesvol was. Vervolgens met printtechnieken op het metaal en ten slotte met een print die opgesloten zat in de duurzame coating. We kregen vleugels, ondanks dat we hoorden dat wel 25 verschillende partijen ook met dit traject bezig waren.

Medio 2012 ben ik met een proefpaneel in de hand naar de architect, Winy Maas van MVDVRV, getogen. Een proefpaneel waarvan wij absoluut overtuigd waren. We wisten: dit is waar de architect ook van droomt. Met zijn goedkeuring ben ik snel naar de aannemer doorgereden en heb de partijen opgelijnd.

Figuur 3 Plafondpaneel

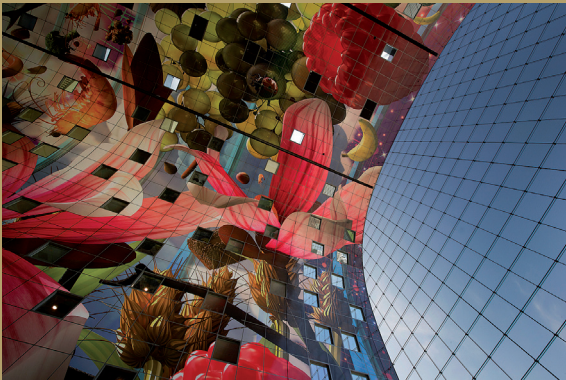
Begin 2013 kregen we momentum. We pakten onze kans en maakten voor eigen rekening en risico in onze hal een levensgrote mock-up. We nodigden alle belanghebbenden uit: vertegenwoordigers van de stad Rotterdam, de architect en zijn team, de projectontwikkelaars, het technische begeleidingsbureau, het aannemersteam en uiteraard enkele van onze eigen mensen stonden in onze hal. Allemaal keken ze naar een deel van het plafond zoals wij het in de markthal zouden gaan maken.

Het was een groep van wel dertig man. Ons enthousiasme en onze drive werkten aanstekelijk op de groep. Voor de goede orde, de opdracht of iets van een intentieverklaring hadden we nog niet. Hier dachten wij niet eens aan. We hadden in gedachten immers de opdracht al, alleen moest de klant nog even beslissen.

Medio 2013 merkten wij gedurende het gehele offertetraject dat veel van de concurrenten afhaakten. Zij merkten dat wij goed in de race zaten. Misschien was het onze sterke overtuiging en daarmee aanpak die ertoe leidde dat zij de competitie opgaven? Wie zal het zeggen.

De periode eind 2013, voorafgaand aan het verkrijgen van deze prestigieuze opdracht, werd gevuld met het beantwoorden van vragen over kwaliteit, techniek, duurzaamheid en, niet onbelangrijk, de prijs.

Het jaar 2014 is tot de laatste dag voor de opening besteed aan de productie en montage van 'de grootste puzzel', zoals wij dit plafond inmiddels hadden omgedoopt.



*Figuur 4 Het
plafond van de
Markthal*

Koningin Maxima opende op 1 oktober 2014 de Markthal te Rotterdam. Dit markante gebouw met zijn indrukwekkende plafond heeft de aandacht van de hele wereld. De stad Rotterdam staat mede hierdoor in de top 10-lijstjes van interessante wereldsteden. Wat zijn wij trots dat wij de makers zijn van de enorme puzzel met zijn unieke afbeelding.

Dit Markthalverhaal is een geweldig mooi voorbeeld van hoe het kan werken als je met het einde begint. Zoals ik het altijd noem: het omdraaien. Eerst je droom, dan je doel en dan het doen. Essentieel hierbij is dat je je droom beleeft als ware hij al uitgekomen.

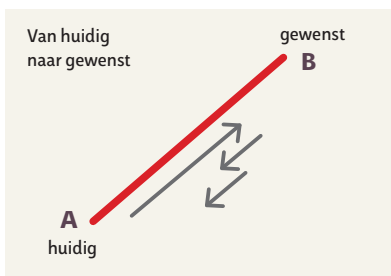
WAT IS JOUW DROOM, ALS JE NU JE OGEN ZOU SLUITEN?

De droom naar voren halen zoals in het Droste-effect, staat haaks op hetgeen in de praktijk vaak gebeurt. Normaal gesproken is de werk- of denkwijze namelijk als volgt: je bent nu hier en je hebt de wens om ergens naartoe te gaan. Je bent bij A en je wil naar B.

Bijvoorbeeld:

- Je hebt de opdracht nog niet, maar je zou hem graag willen hebben.
- Je bent nog klein in omzet, maar je zou willen groeien tot een groter bedrijf.
- Je bent toeleverancier, maar je hebt de wens om hele projecten te verzorgen.
- Je bent dik, maar wil dun zijn.
- Je hebt een slechte conditie, maar dat moet beter.

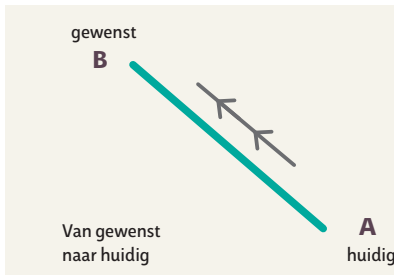
De kans is groot dat je veel energie moet steken om van de huidige status A naar de gewenste situatie B te komen.



Figuur 5 Redeneren vanuit de huidige situatie

Je wordt vaak weer teruggeworpen naar A. Dit is niet zo gek en psychologisch volledig verklaarbaar. Als je redeneert vanuit je huidige, vaak negatieve situatie (bijvoorbeeld: ik ben te dik) word je steeds teruggezogen naar die huidige situatie. Bewust en onbewust ontstaan er mechanismen waardoor je weer terug bent bij het oude. Je bent dik, dus dat rondje rennen wordt toch niets. Je hebt al jaren niet gesport, het regent nu, dus dat rondje rennen kan ook morgen wel. Je hebt die klant niet, hij kent je niet, dus waarom zou hij nu ineens wel zaken met je willen doen. Als het dan even tegenzit, wordt dat ook nog eens versterkt door het stemmetje in je hoofd, dat zal zeggen: 'Zie je wel, lukt toch niet.'

Doe nu eens gek en draai dit 180 graden om. Je bent al waar je wil zijn, je moet het alleen nog even doen.



Figuur 6 Redeneren vanuit de gewenste situatie

**DOE
ALSOF JE ER
AL BENT**

Je bent al in B, waar je wil zijn, en je wordt uit A getrokken.

Dit is pure psychologie. Het vertrekpunt, je ijkpunt, punt B, is al de gewenste situatie, je droom. Hierdoor krijg je zoveel positieve energie, dat de inspanning om er daadwerkelijk te komen minder zwaar voelt. Sterker nog, de uitstraling die je bewust en zeker ook onbewust afgeeft, is zo positief, dat je omgeving gelooft dat je er al bent. De weg ernaartoe zal nu makkelijker verlopen. Hobbels worden kleiner.

Op het moment dat ik dit hoofdstuk schrijf, is het 1 januari. De eerste dag van weer een nieuw jaar. Een dag waarop veel mensen stilstaan bij wat ze dit nieuwe jaar zouden willen bereiken, de gebruikelijke nieuwjaarsvoornemens: het zou zo mooi zijn als ik wat zou afvallen, meer zou sporten, als de omzet zou groeien of als die mooie grote opdracht binnenkomt.

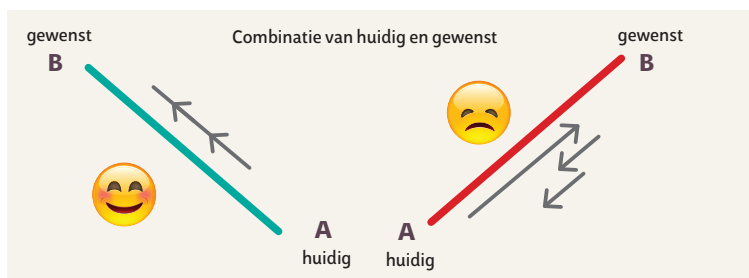
Wat denk jij, als je heel eerlijk bent, dat er terecht gaat komen van die nieuwe voornemens? Juist. Grote kans dat ze ten dele of helemaal niet worden bereikt. Er zullen onderweg tal van redenen zijn waarom je toch afhaakt en snel weer in je oude patroon wordt gezogen. De kans is groot dat het

zelfs helemaal niet lukt. De eerste maanden, weken, ben je nog enthousiast. Tegen de zomer, als je dat al haalt, ben je je voornemens alweer vergeten of heb je al redenen gehad om af te haken. Nog geen halfjaar later begint het hele circus weer opnieuw.

Draai het 180 graden om. Bedenk op 1 januari niet wat je komend jaar van plan bent, maar verplaats je in gedachten naar het eind van het jaar. Je denkt (en doet) alsof het jaar al beleefd is. Je waant je al in de gewenste situatie. Je doet je ogen dicht en bedenkt dat het 31 december is van dit nieuwe jaar. Je krijgt complimenten van jouw naasten omdat je er zo goed uitziet, want je weegt nog slechts 70 kg. En o ja, om dat te bereiken, heb je het afgelopen jaar niet meer gesnoept en één keer per week lekker een rondje gerend in het park. Je hebt de marathon van Amsterdam gelopen, in een mooie tijd van 3 uur en 45 minuten. De medaille hangt boven je bed.

En je hebt die gedroomde opdracht uitgevoerd, het was alleen een kwestie van de klant overtuigen dat hij voor jou moest kiezen.

Hoe voelt dit omdraaien, als je erover nadenkt? Grote kans dat je er blijer en positiever van wordt. Grote kans dat je zelf gaat geloven dat het daadwerkelijk gaat gebeuren. De kans van slagen is groter als je het omdraait. Begin met het doel voor ogen. Draai het om en ga dan terug redeneren. Wat is er voor nodig om er te komen? Je wordt eerder getrokken naar het positieve, je droom, dan dat je wegkomt uit het negatieve.



Figuur 7 Omdraaien werkt beter

Het resultaat van omdraaien levert ook het verschil op tussen excuses verzinnen en met oplossingen komen. Vaak hoor je de kreet '**ja maar**'. Ja maar, het regent, dus nu even niet rennen. Ik voel me toch nog niet helemaal fit. Ja maar, één bakje chips kan toch geen kwaad, want wat maakt dat uit. Ja maar, die nieuwe klant bellen komt morgen wel, ik heb toch zijn nummer niet bij de hand. Ja maar, de wekker even negeren, nog lekker een halfuurtje in bed, niemand merkt het. Morgen kan ik het ook nog wel doen. Terwijl je sneller met oplossingen komt om wél iets te doen. Als je met je hoofd al bij de

nieuwe situatie bent, als je mentaal al over de finish bent. Ik noem dat zelf de ‘o ja’-sfeer. O ja, heerlijk gerend, zelfs door de regen. Zo erg was het niet en na een warme douche ben ik er weer helemaal bij. O ja, nog snel achter het nummer van de klant komen, want dan heb ik alvast het contact gelegd.

Je bent al over de finish en o ja, je moet nog even lopen.



Figuur 8 Je bent al over de finish en, o ja, je moet nog even lopen

Het omdraaien heeft nog een ander heel belangrijk effect. Doordat je je inbeeldt dat je er al bent, is de kans groot dat je je gewenste situatie al deelt met je omgeving. Dit is zo'n belangrijk onderdeel voor het laten slagen van je droom dat je dit eigenlijk altijd moet doen: deel je droom met je omgeving.

Je teamgenoten, klanten, familie of vrienden krijgen al te horen wat je wil bereiken. Je maakt ze deelgenoot van die nieuwe opdracht, van die marathon, van je slanke figuur of van je vernieuwde bedrijf. Hierdoor leg je jezelf bewust en onbewust een verplichting op. Het vrijblijvende is er vanaf. Het plan is weg uit de sfeer van 'we kijken wel waar het schip strandt'. Immers, je omgeving zal geregeld vragen hoe het gaat met je voorbereiding voor die marathon, die nieuwe opdracht of je bedrijfsplan. Hierdoor is de kans groot is dat je ermee bezig blijft.

Je droom delen zorgt er ook voor dat je omgeving je gaat helpen. Niet zelden hebben mensen mij geholpen om dromen weer een stuk verder in te vullen. Mensen komen vaak met tips, ideeën, namen of hulp en helpen zo mee mijn droom te verwezenlijken. En het mooie van dit alles: het is nog gratis ook.

NIET

Ik zou willen, het zou mooi zijn,
Ik hoop, Ik probeer, wij zouden
moeten, ik zie wel, stap voor stap,
beetje bij beetje, eens proberen,
misschien lukt het, eerst dit dan
dat, rustig aan, Ik weet niet of het
lukt, het zou mooi zijn als

**WEL**

Ik heb, ik doe, wij zijn,
het is, ik ben, ik doe



Figuur 9 De droom is het begin

Hopelijk is nu duidelijk wat ik bedoel met 'omdraaien'.

Ik noem het vaak dromen, aangezien dromen ook iets moois heeft. Je zou het ook 'soft' kunnen noemen of kunnen tegenwerpen dat dromen bedrog zijn. Zo zit ik er niet in. Dromen zijn magisch voor mij, ze geven mij energie en zijn vooral concrete doelen. Alleen, 'dromen' klinkt vriendelijker dan 'doelen'. Mijn dromen vertaal ik vervolgens in harde doelen. Dat zijn dingen die ik wil bereiken of waarvan ik wil dat ze gebeuren. Door te dromen dat ik er al ben of dat dingen al zijn gelukt, komt er zoveel energie vrij dat de kans van slagen enorm is.

Een prettige bijkomstigheid, die stiekem erg belangrijk is voor mijn geloof in het omdraaien en dromen, is de volgende: mensen en dus ook jouw teamgenoten willen bij de winnaars horen. Bij diegene die een droom heeft. Diegene die met succes bezig is. Dit geeft zeker in een bedrijf het enorme voordeel dat jouw droom ook een droom kan worden voor je teamgenoten. Zo kom je met z'n allen verder. Collega's willen zich sneller voor de droom inspanssen. Met elkaar ga je ervoor zorgen dat die nieuwe opdracht binnenkomt. Samen sta je sterker.

Je zult zien dat na verloop van tijd je teamgenoten jouw methode zullen gaan overnemen, want het werkt aanstekelijk. Ook je teamgenoten zullen gaan dromen. Je zult merken dat als je zelf het voorbeeld geeft, je teamgenoten elkaar erop aan zullen gaan spreken als er te veel vanuit de huidige situatie wordt geredeneerd, als er wordt gepraat in termen van 'ja maar'. Ja maar, we hebben de opdracht nog niet. Op het moment dat teamgenoten elkaar hierop gaan wijzen en gaan praten in termen van dromen en 'o ja', dan barst de positieve energie los.

Een volgende fase is het geweldige gegeven dat dromen ook gemeenschappelijk kunnen worden. De droom die jij als manager voor jouw onderdeel hebt, kan transformeren in een droom die niet alleen van jou is, maar ook van je hele team. Op dat moment is het raak en zal je merken dat alles makkelijker zal gaan.

Het is de kunst om nooit arrogant te worden.
Zie het als een spel.

**GEEN
ARROGANTIE,
WEL SPEL**

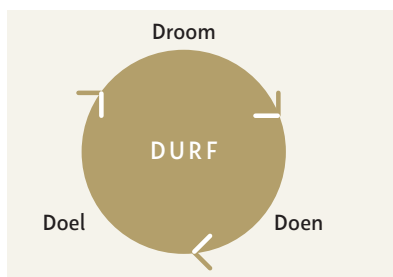
Zeg bijvoorbeeld met een speelse lach tegen de klant dat je de opdracht al hebt (terwijl de klant de opdracht nog moet vergeven) en zorg dat je dit ontspannen doet. Het moet met een serieuze ondertoon, maar zeker ook met grap en grol. Opdat de klant zich niet in de hoek gedrukt voelt. Of zeg overtuigend tegen die nieuwe medewerker die je op het oog hebt dat hij al in het team zit, maar relateer dat ook meteen weer met wat humor. Zeg bijvoorbeeld dat hij het ongetwijfeld nog even met het thuisfront moet overleggen. Ook hier weer opdat je niet te arrogant overkomt en de persoon niet in de hoek duwt.

Zo hebben wij met Aldowa de Metaalunie Award gewonnen. Voorafgaand bezocht de jury de tien genomineerden, om te beslissen wie door zou gaan naar de finale. Als aftrap van het bezoek vertelde mijn partner Jan Boom de jury dat we zeer vereerd waren dat ze bij de winnaar op bezoek kwamen. Gezamenlijk konden we er hard om lachen, maar iedereen beseftte dat dit wel een serieus bedoelde opmerking was. En o ja, we moesten ze alleen nog even overtuigen.

Om deze Droste-blik op dromen wat meer handen en voeten te geven, hanter ik altijd de volgende opbouw:

- 1 Begin met het definiëren van je droom.
- 2 Zet de droom om in een concreet doel.
- 3 Ga over in het doen.
- 4 Droom verder naar aanleiding van de genomen acties. Stel je doel weer positief bij, enz.

In het midden van deze drie D's staat centraal het begrip DURF.



Figuur 10 De drie D's rond het begrip 'durf'

Durf te dromen. Denk niet in beperkingen. Leg de lat hoger dan je gewend bent. BELANGRIJK: geloof in je droom. Gedraag je alsof hij al uit is gekomen. Geniet al van je droom.

Durf je droom om te zetten in doelen. Doelen die je kunt meten en waaraan je elkaar kunt houden.

Durf ten slotte te doen. Ga over in acties, hoe spannend ook. Vooral in het begin moet je de stappen zetten die leiden tot succes. Vaak zijn dit veranderingen en vergt het moed om het op een nieuwe manier te doen. Het vergt discipline om vol te houden.

Starten met de droom is voor mij altijd stap 1. In de volgende hoofdstukken komt steeds het thema terug: hoe kan het anders? Met dromen doe je het anders. Met dromen komt plezier naar voren. Met dromen ben je bezig met de langere termijn. Met dromen ben je succes al aan het vieren. Met dromen is de kans groter dat mensen zich voor jou willen inspannen. Met dromen durf je fouten te maken, om te leren en te verbeteren. Met dromen kom je met oplossingen in plaats van met excuses. Met dromen gaat je gevoel weer meespelen. Met dromen durf je verantwoordelijkheden te delen. Met dromen is succes dichterbij en ligt het goud om de hoek.

Het kan eenvoudig:

- 1 Sluit de ogen en durf te dromen.
- 2 Maak de droom concreet met een doel.
- 3 Deel de droom.
- 4 Beleef en vier de droom alsof je er al bent.
- 5 Start met acties om de droom waar te maken.

FOKKE & SUKKE

WETEN WAT BELANGRIJK IS

