

STRAIGHT-LINE LEADERSHIP

Dusan Djukich

Straight-Line Leadership

Dusan Djukich

Straight-Line Leadership

Eerste druk, april 2017

Tweede druk, augustus 2017

Copyright © 2017 Straight-Line Coaching Europe

Auteur: Dusan Djukich

Druk: Art Libro / Drukkerij Roelofs

Art direction: Jeremy van Bedijk

Vormgeving binnenwerk: Sanne Gijsbers

ISBN 978-90-826866-0-9

NUR 808

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, door middel van druk, fotokopieën, geautomatiseerde gegevensbestanden of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor Mandy en Johan van der Put,

***Voor het onbaatzuchtige, meedogenloze
en niet aflatende commitment dat jullie
hebben op de levens van anderen.***

***Dankjewel voor de snelheid en kracht
waarmee jullie leven.***

Jullie levens maken een verschil.

– Dusan Djukich –

I **INHOUDSOPGAVE**

Inleiding: Dit zijn de Basisvaardigheden	6
Introductie: De Geometrie van Succes	7
01. Wat is jouw Inner Stance?	12
02. De Cirkel wereld	19
03. De ZigZag wereld	23
04. De Straight-Line wereld	27
05. Willen vs. Creëren	32
06. Stoppen vs. Stoppen met Stoppen	..
07. Wat onderscheidt een Straight-Line Leider?	..
08. Een Probleem vs. Een Beslissing	..
09. Weten vs. Leven	..
10. Willen vs. Kiezen	..
11. Niet Kunnen vs. Niet Willen	..
12. Eerlijk Zijn over waar je staat vs. Erover Liegen	..
13. Iemand een Plezier doen vs. Iemand van Dienst zijn	..
14. Een zelf Gecreëerde wereld vs. Een wereld van Omstandigheden	..
15. Een Droom vs. Een Project	..
16. Bezorgdheid vs. Betrokkenheid	..
17. Zou Moeten vs. Moeten	..
18. Ik ben Verantwoordelijk vs. Zij zijn Schuldig	..
19. Groeikeuzes vs. Comfortkeuzes	..
20. Tevreden met Inzichten vs. Resultaat telt	..
21. Optimistische Ontkenning vs. De Vallei des Doods	..
22. Productief vs. Actief	..
23. Commitment vs. Proberen	..
24. Eigenaar vs. Slachtoffer	..
25. Één Geheel vs. Losse Zaken	..

26. Afspraken vs. Verwachtingen ..
27. Brutale Eerlijkheid vs. Onoprechtheid ..
28. Realistisch Optimisme vs. Onrealistisch Pessimisme ..
29. Stoutmoedig vs. Arrogant ..
30. Ongemak en Pijn vs. Paniek ..
31. Doelenmanagement vs. Timemanagement ..
32. Zorgen voor Jezelf vs. Egoïsme ..
33. Bedenken Hoe vs. Besluiten Om ..
34. Lief en Aardig vs. Vriendelijk ..
35. Positieve Nee vs. Afwijzing ..
36. Tolerantie vs. Confrontatie ..
37. Beschrijvende Taal vs. Verklarende Taal ..
38. Commitment vs. Betrokkenheid ..
39. Wat ik Bijdraag vs. Wat ik Verdien ..
40. Bijsturen vs. Verdedigen ..
41. Nu vs. Later ..
42. Kinderlijk vs. Kinderachtig ..
43. Spelen om te Winnen vs. Spelen om Niet te Verliezen ..
44. Investering vs. Kosten ..
45. Kernacties vs. Oppervlakkige Acties ..
46. Focus vs. Spray ..
47. Hoe het gedaan kan worden vs. Waarom het niet gedaan kan worden. ..
48. Druk Maken Om vs. Geven Om ..
49. De kost Verdienen vs. Perfectie Bereiken ..
50. Wakker worden en de Contrasten gaan zien: Inner Stances ..

INLEIDING

DIT ZIJN DE BASISVAARDIGHEDEN

De vaardigheden waarmee je in dit boek gaat kennismaken, vormen de basis voor effectief leiderschap. Het gaat niet om vaardigheden als soft skills of hard skills, maar om het fundament waarop alle andere vaardigheden worden gebouwd. Dit fundament is essentieel voor effectief leiderschap, wat essentieel is om persoonlijk en zakelijk te slagen.

De meeste mensen in de zakelijke wereld proberen ongewenste situaties aan te pakken met nieuwe soft skills (zoals een training sociale vaardigheden, teambuilding) of hard skills (zoals een softwaretraining om activiteiten en resultaten te meten), maar deze skills zijn niet krachtig genoeg en op zichzelf niet in staat om het verschil te maken als het fundament niet wordt aangepakt. Zonder beheersing van de echte fundamentele vaardigheden is leiderschap onmogelijk. En leiderschap is dé beslissende factor die de toekomst van een bedrijf kan maken of breken. Het kan daarnaast ook iemands persoonlijke toekomst maken of breken.

Net zoals je een huis met een gebrekkige fundering niet kunt redden met nieuw houtwerk of een mooier keukenblad, kun je, als je op het hoogste niveau wil presteren, jezelf niet verbeteren zonder de fundamentele vaardigheden.

Het fundament van een persoon wordt gevormd door zijn Inner Stance – de plek waar je vandaan komt. Van een doeltreffend persoon zeggen we dat hij komt vanuit gedrevenheid, en van iemand die totaal niet doeltreffend te werk gaat zeggen we bijvoorbeeld dat hij vanuit zijn ‘slachtofferrol’ werkt. Wat de meeste mensen niet weten, is dat je dit fundament in jezelf (de plek waar je vandaan komt) volledig onder controle kunt krijgen. Dit boek is gewijd aan deze belofte.

INTRODUCTIE *DE GEOMETRIE VAN SUCCES*

“I believe that half the unhappiness in life comes from people being afraid to go straight at things.”

– William J. Locke –

Succes in het leven en in zaken is veel eenvoudiger dan het lijkt. Niet altijd makkelijker, maar wel eenvoudig.

Je hoeft enkel van punt A naar punt B te gaan.

A is waar je nu staat en B is het doel dat je hebt gesteld.

Een leider gaat recht op zijn doel af.

— Een leider is iemand die ‘is wie hij moet zijn’ en ‘doet wat hij moet doen’ om vanuit punt A bij B te komen.

Een succesvol leider slaagt door zijn Inner Stances onder controle te hebben. Inner Stances vormen de essentie van het volgende hoofdstuk en de rode draad in de rest van dit boek.

Wat is de snelste weg naar B?

Wat is de meest effectieve manier om resultaat te behalen?

Het juiste antwoord is simpelweg een kwestie van geometrie. Het juiste antwoord is: een rechte lijn. Een rechte lijn van A naar B. Dat is namelijk de kortste afstand tussen 2 punten, de kortste weg om te gaan van waar je nu bent naar waar je naartoe wilt.

Straight-Line Coaching is de meest effectieve voorkeursmethode van leiders, professionals en managers in het bedrijfsleven. Vanuit hun ervaring met deze methode zullen de meesten van hen zeggen dat ze zijn getraind om hun eigen problemen op te lossen en dat ze in staat zijn anderen te helpen bij het oplossen van hun problemen. Dat is een Straight-Line Leider ten voeten uit.

— Straight-Line Leiders zijn uitzonderlijk effectief in het oplossen van problemen. Ze lossen hun eigen problemen op en ze leren anderen hoe ook zij hun problemen zelf kunnen oplossen.

Al mijn werk van de afgelopen jaren (en die “afgelopen jaren” gaan helemaal terug tot in de jaren 80) bestond uit het vereenvoudigen van problemen. De Straight-Line Coaches die ik heb getraind, helpen anderen om persoonlijk en zakelijk beter te presteren. En we houden het eenvoudig. We houden het simpel. In eenvoud ligt namelijk kracht. We helpen onze cliënten hun ogen te openen voor de rechte lijn die er altijd al is. De rechte lijn die ze over het algemeen gewoon niet zien.

Waarom zien ze die niet? Ook dat is geometrie. Ze lopen in cirkels, meestal vicieuze cirkels, waarbij ze maar rondjes blijven draaien, hetzelfde onwerkbare gedrag blijven herhalen, dezelfde acties ondernemen en dan toch hopen op een ander resultaat op persoonlijk of zakelijk vlak.

Als we in het verleden vast zitten, stranden we in een eindeloze cirkelbeweging, beleven we Groundhog Day telkens opnieuw en proberen we onze eerdere prestaties telkens te verbeteren. Alleen is verbetering niet wat we nodig hebben. Wat we wel nodig hebben, is dat de cirkel doorbroken wordt en we een rechte lijn trekken van waar we staan naar waar we naartoe willen.

Deze rechte lijn trekken we wel op een enigszins ongebruikelijke manier. We laten je namelijk je pen eerst op punt B zetten (de toekomst) en dan trekken we een lijn naar punt A (het nu). Dit doen we om te zorgen dat je je toekomst samenvoegt met je acties in het hier en nu.

— De toekomst wordt namelijk nu gecreëerd. De toekomst kan nergens anders worden gecreëerd dan in het heden. Met wat je ‘nu’ doet, bepaal je jouw nieuwe ‘nu’, oftewel bepaal je hoe je toekomst eruit gaat zien.

Op iedere andere wijze leef je in een cirkelvormige wereld en blijft je toekomst altijd in de toekomst liggen, waardoor je in het heden nooit krijgt wat je daadwerkelijk wil. En door dat hulpeloze gedrag van altijd iets willen (datgene dat je nu niet hebt) blijft je zelfvertrouwen en vitaliteit laag. Klagen over wat je niet hebt, berooft je van alle energie die je juist zo goed kunt gebruiken. Door te blijven wensen, willen en hopen verliest je mind zijn ontspanning en focus, en ga je lopen piekeren...

Dit boek beschrijft de distincties die Straight-Line Coaches gebruiken om hun cliënten te coachen. Een distinctie laat je het onderscheid zien tussen 2 werelden, tussen 2 manieren van doen en zijn. Deze distincties zijn getest en hebben hun betrouwbaarheid om doorbraken te creëren in het bedrijfsleven keer op keer bewezen. En naast het bedrijfsleven zijn ze ook bewezen effectief op andere plaatsen waar op hoog niveau moet worden gepresteerd; zoals in de wereld van topsport, de entertainmentindustrie en in het leger.

Deze distincties openen je hele wezen en geven je de ruimte en mogelijkheid om krachtig en besluitvol actie te ondernemen.

Distincties zijn geen theorieën. Als iemand tegen me zegt “je hebt echt goede theorieën”, dan weet ik dat hij het niet helemaal heeft begrepen. Distincties zijn tools die in de praktijk worden toegepast. Het zijn geen definities of een nieuwe theorie die je moet proberen te onthouden of moet volgen. Deze tools helpen je te ontsnappen aan een cirkelvormig bestaan. Met deze distincties creëer je jouw ‘Aha, nu zie ik het’-moment. Distincties zorgen voor een onderscheid in je manier van ‘zijn’ waar je je nog niet eerder bewust van was.

Misschien herinner je je nog je eerste: “Yes, ik kan het”, toen je leerde zwemmen of rolschaatsen. Dat was zo’n: ‘Aha’-moment. Wat je leerde, is je daarna voor altijd bijgebleven. Hetzelfde deed zich voor toen je voor het eerst je evenwicht kon houden op de fiets. Balans houden is niet iets wat je theoretisch kunt begrijpen, het is iets wat je moet doen, oefenen, doorkrijgen en ervaren. Zo werkt het ook met distincties.

Essayist Laurence Platt legt het zo uit:

“We hebben een natuurlijk vermogen om onderscheid te maken, maar we gebruiken dit vermogen niet altijd. Als je bijvoorbeeld niet het onderscheid kunt maken tussen een deur en een muur, dan loop je regelmatig tegen muren aan. Wie zijn natuurlijke vermogen om onderscheid te maken niet gebruikt, oogt dus altijd een beetje gekneusd en gehavend. Maar waarom gebruiken we ons natuurlijke vermogen om zaken te onderscheiden niet? Of -om dezelfde vraag minder confronterend te stellen- waarom gebruiken we ons natuurlijke

vermogen niet váker? Het is niet moeilijk om te zien dat het leven beter werkt wanneer je wél onderscheid maakt. Mocht je aan deze bewering twifelen, kijk dan maar eens goed naar mensen die regelmatig tegen muren oplopen.”

De distincties werken, zonder twijfel. Ze zijn immers het resultaat van een leven lang bestuderen van dat ‘wat werkt, en wat niet werkt’. Belangrijk is wel: de distincties werken alleen, als je ze ook daadwerkelijk gebruikt en inzet. Ze werken niet als je er theoretisch alles over weet.

Distincties zijn niet ingewikkeld. Ze zijn zo beschreven dat je direct begrijpt waar ze voor staan en juist hierdoor leveren ze je snel resultaat op. Wereldwijd gebruiken de meest succesvolle leiders en managers deze distincties om hun ondernemingen en organisaties te laten slagen. En het mooie is: iedereen kan ze gebruiken.

Distincties zijn het meest belangrijke gereedschap in de wereld van Straight-Line Coaching. Distincties zijn voor mensen die nú resultaten willen/moeten behalen. Mensen die er de vaart in willen houden.

Je leert in dit boek hoe je met de kracht van distincties de oorzaak aanpakt waardoor mensen vast komen te zitten. Je leert hoe je direct grip krijgt op een moeilijke situatie, ongeacht de situatie of omgeving.

We werken met zeer bevrogen mensen uit verschillende branches. De mensen die niet via een achterdeur kunnen ontsnappen wanneer het mis gaat.

We werken met hen aan het fundament, aan de reden waarom ze momenteel niet op topniveau presteren terwijl zij hier wel het talent en de vaardigheden voor hebben. We zeggen ook wel: we gebruiken de distincties van Straight-Line Coaching om mensen die vastzitten in hun werk of leven uit lastige situaties ‘te bevrijden’.

Welkom in de wereld van Straight-Line Coaching.

Veel plezier met dit boek en het je eigen maken van de distincties waar jij het meeste aan hebt. Het maakt niet uit met welke distinctie je begint. Je kunt ze overal gebruiken, ongeacht waar je staat en wat je te doen hebt. En als je ze gebruikt, beloof ik je dat je zowel in goede als in turbulente tijden snel en daadkrachtig in het leven kunt staan. Het enige wat je hoeft te doen is de distincties consequent blijven gebruiken. Dan ontdek je een ongelooflijk eenvoudige formule voor een ongelooflijk succesvol leven. Nogmaals, het is simpelweg een kwestie van geometrie:

Je gaat inzien dat de kortste afstand tussen twee punten een rechte lijn is.

***The world said conform,
the world said settle for less,
the world said compromise
and no one will know...
So I made my own world.***

– Bijan –

01 | WAT IS JOUW INNER STANCE?

Je kunt nog zo positief denken. Als je Inner Stance zwak is, krijg je niets voor elkaar.

Daarom moet je eerst je Inner Stance in kaart brengen. Vanuit welke positie handel je? Waar kom je vandaan? Hoe handel je in het leven? En gezien je uitgangspunt (je Inner Stance): hoe bekijk je het leven nu?

De meeste mensen realiseren zich niet dat hun manier van kijken slechts één manier is. Ze denken dat alles ‘gewoon is’ zoals zij het zien. Maar als ze op een andere plek hadden gestaan, zou alles er anders uitzien. En hoe je dingen ziet, kan tot bijzonder veel nieuwe mogelijkheden leiden.

Daarom is ‘nadenken over waar je naartoe wil’ niet de belangrijkste eerste stap naar resultaat. Het is wel een prima tweede stap. En op de lange termijn uiteraard van cruciaal belang, want je behaalt je doel natuurlijk nooit als je je doel niet helder voor ogen hebt. Maar er is nog iets veel belangrijkers als je een snel en daadkrachtig leven wil leiden. Een stap die je eerst moet nemen. Als je met een Straight-Line Coach werkt, begint hij te werken aan het fundament dat nodig is voor jouw transformatie. Hij wil weten waar je vandaan komt. Dat vraagt hij omdat hij wil weten wat je kunt zien, welke mogelijkheden er momenteel voor je zijn.

Niet waar je naartoe wil, maar juist waar je vandaan komt, bepaalt je succes en de resultaten in je leven. Natuurlijk geeft ‘waar je naartoe wil’ richting aan je leven, maar weten ‘waar je nu op dit moment vandaan komt’ geeft het proces snelheid. ‘Waar je vandaan komt’ is de basis voor ‘waar je naartoe gaat’.

De positie van waaruit je in je leven handelt, is ten slotte ‘wie je bent’. Met ‘wie je bent’ bedoel ik: hoe je verschijnt richting jezelf, richting anderen en richting het leven in het algemeen. Hoe je leeft. Hoe je in je leven functioneert. Wat je doet of niet doet. Wat je zegt of wat je niet zegt. Hoe je door anderen en door jezelf wordt gezien.

Deze uitgangspositie noem ik je Inner Stance (je innerlijke houding/positie)

Net als bij honkbal, dansen, schermen of vechtsporten, kun je je positie, je houding, te allen tijde veranderen. Dit ligt altijd volledig in jouw handen.

Je Inner Stance is de positie of mentale opstelling die je creëert om je leven vorm te geven. Hoe jij kiest je leven te leven, te bestaan of te 'zijn' met betrekking tot jezelf, anderen, uitdagingen of het leven in het algemeen. Anders gezegd: hoe je handelt in je leven.

Als van iemand gezegd wordt dat hij 'zus of zo is' spreken we over de positie van waaruit hij handelt. Je kunt je eigen Inner Stance kiezen en deze versterken, simpelweg door vanuit die Inner Stance te leven. Inner stances kunnen je kracht geven of zwak maken.

Een Straight-Line Leider is meester in het creëren van zijn eigen Inner Stances en in het omgaan met die van anderen. Straight-Line Leaders werken met wijsheid en kracht.

Wijsheid =	Je bewust zijn van de Inner Stance van waaruit je op dat moment handelt.
Kracht =	De bereidheid en het vermogen om je Inner Stance wanneer nodig te shiften.

Inner Stances kun je veranderen, puur en alleen door ervoor te kiezen.

De meeste mensen hebben dagelijks meerdere Inner Stances van waaruit ze handelen. Sommige mensen zijn zo vertrouwd met hun Inner Stances, dat ze denken dat zij deze houdingen zijn, in plaats van dat het iets is waarvoor je bewust of onbewust kiest. Ze realiseren zich niet dat zij een nieuwe houding kunnen kiezen als hun huidige houding niet goed werkt.

Mensen kunnen heel defensief reageren over de houding waar ze mee zijn 'vergroeid', omdat ze de houding verwarren met wie ze zijn. Ze zijn in de val gelopen! Immers: Inner Stances maken iemand zwak, als hij denkt dat één bepaalde houding bij zijn identiteit hoort. Mensen denken dat 'wie je bent' in je DNA zit of dat het om een vaste persoonlijkheid gaat.

Straight-Line handelen betekent: je laat de identiteit die je zwak maakt vallen en je creëert een nieuwe Inner Stance. Tot nu toe heb je bijna al je houdingen onbewust aangenomen. Van nu af aan heb je de mogelijkheid om ze bewust te gaan kiezen.

Bewust kiezen welke Inner Stance je inneemt, leidt tot enorm veel vrijheid. Je kunt altijd een andere houding kiezen om je leven beter en succesvoller te

leven. Als je huidige Inner Stance niet de resultaten oplevert die je wilt, verander je je houding totdat je er een te pakken hebt die creëert wat je wel wil.

Op dezelfde manier als een honkballer die bij tegenvallende scores aan een nieuwe houding werkt: een voet wat verder naar achteren, iets dieper door de knieën zakken, schouders rechter en binnen de kortste keren raakt hij de bal weer vol. Hij had gewoon een nieuwe houding nodig.

Op dezelfde manier bepalen de Inner Stances van waaruit je handelt, welke acties je wel of niet onderneemt en welke resultaten daaruit voortkomen.

“At all times and under all circumstances we have the power to transform the quality of our lives.”

– Werner Erhard –

Onbewust aangenomen houdingen worden een gevangenis. Vooral als je je er niet van bewust bent dat je met een bepaalde Inner Stance geïdentificeerd bent. Onthoud dat ‘jij’ niet je houding bent, maar dat het slechts een houding is die je aanneemt. Je kunt je Inner Stance op ieder moment aanpassen.

Distincties zijn kijkinstrumenten, net als een microscoop en een verrekijker. Ze laten je helderder kijken, zodat je kunt ontdekken vanuit welke houdingen je handelt. Iets wat je niet ziet, kun je ook niet veranderen. Het begint dus bij een heldere blik.

Zoals Nathaniel Branden zegt: *“Je kunt niet weggaan van een plaats waar je nooit bent geweest.”* En daar voeg ik graag aan toe: *“Je kunt geen Inner Stance veranderen die je niet ziet.”*

Met behulp van distincties kun je van dichtbij bekijken vanuit welke houdingen jij je leven leeft. Het maakt de houdingen zichtbaar en duidelijk. Distincties

geven je het bewustzijn dat je nodig hebt om je pad vrij te maken voor een keuzemogelijkheid.

Misschien leef je bijvoorbeeld vanuit een chaotische houding. Zodra je dat inziet, kun je ervoor kiezen om naar een gefocuste houding te shiften. En let op: beide houdingen zijn een plaats waar je vandaan komt.

Begrijp goed dat ik hier niet spreek over positief denken. Je probeert je negatieve gevoel niet te verbergen of onder het tapijt te schuiven met positieve peptalks. Dat soort peptalks ben je na één nacht slapen direct weer kwijt. Ik probeer ook helemaal niets te verzachten. Ik wil dat je transformeert wie je op dit moment vanbinnen bent, op het aller diepste niveau, waar je gekozen Inner Stance ligt die alles voor je bepaalt.

Als de Inner Stance van waaruit je handelt bewust is gecreëerd, kun je snel en daadkrachtig leven. Wanneer het een onbewust zwakke houding is, kan die je volledig vastzetten.

We weten allemaal hoe verschillende mensen na het volgen van exact hetzelfde seminar compleet uiteenlopende resultaten kunnen behalen. Sommige mensen passen direct toe wat ze hebben geleerd en maken enorme sprongen in productiviteit, terwijl anderen terugkeren naar hetzelfde onproductieve leven van voor het seminar. Dit komt door de Inner Stance van waaruit beiden handelen. Hoe nuttig de informatie van het seminar ook is, het werkt niet bij mensen met een onbewust zwakke Inner Stance.

Kennis wordt pas nuttig als het ook daadwerkelijk met succes wordt toegepast. Weten zonder iets te doen, leidt alleen maar tot frustraties en verzwakt je kracht. Dus kennis alleen is niet genoeg om te bereiken wat je wil. Het gaat om waar je vandaan komt. De Inner Stance van waaruit je handelt, bepaalt met hoeveel succes je nieuwe kennis opneemt en met hoeveel succes je het toepast.

De meeste mensen schenken niet veel aandacht aan de houdingen van waaruit ze handelen in het leven. Ze richten zich alleen op waar ze 'naartoe' willen. En dat is een grote fout. Omdat de houding van waaruit je handelt de realiteit schept van wat voor jou mogelijk (of onmogelijk) is. De Inner Stance van waaruit je handelt, wordt letterlijk je leven. Die houding bepaalt of je de noodzakelijke actie onderneemt om daar naartoe te bewegen waar je in je leven wil komen (jouw persoonlijke punt B).

Ergens met je leven naartoe willen, wordt meestal een doel hebben genoemd. Maar zo'n doel is bij veel mensen eerder een wens of het hebben van hoop, en zoals Fernando Flores zegt: *“Hoop is het ruwe materiaal van losers.”*

De meeste mensen realiseren zich niet hoezeer de houdingen van waaruit ze in het leven handelen of waar ze vandaan komen invloed hebben op hun persoonlijke en zakelijke leven. Als je niet bewust en opzettelijk krachtige Inner Stances creëert om vanuit te handelen, kun je van alles hopen en wensen, met bijzonder weinig resultaat, als er überhaupt al sprake is van resultaat.

Straight-Line Leaders tolereren in hun eigen leven of in het leven van mensen onder hun leiding geen Inner Stances die zwak maken. Het komt allemaal neer op het volgende: waar je vandaan komt, bepaalt welke acties je in je leven wel onderneemt en welke niet. Je houdingen vormen altijd de sleutel: tot je kasteel of tot je gevangenis.

Vaak handelen mensen vanuit houdingen die zwakker maken, met als gevolg dat ze bij de pakken gaan neerzitten en ze zichzelf en hun acties gaan rechtvaardigen met uitspraken als “zo ben ik nu eenmaal” of “ik kan dit nu eenmaal niet”. Dit kan een heel pijnlijke, dure, frustrerende en verwarrende manier zijn om je leven te leiden. Voor ze het weten, zijn ze altijd aan het klagen. Ze zien niet in dat klagen slechts een vervanging is voor het nemen van verantwoordelijkheid om je leven tot een succes te maken.

Voorbeelden van handelen vanuit houdingen die zwak maken:

- Piekeren
- Anderen de schuld geven
- Proberen
- Tevreden zijn met inzichten

Voorbeelden van handelen vanuit houdingen die je krachtig maken:

- + Toegewijd zijn
- + Authentiek en echt zijn
- + Groeikeuzes maken
- + Integer handelen

Houdingen die je kracht geven noem ik ‘Straight-Line posities’. Vanuit deze posities kun je er zeker van zijn dat je snelheid, kracht en resultaten in je leven kunt vergroten. Leven vanuit een Straight-Line positie is de eerste stap om een Straight-Line Leider te worden.

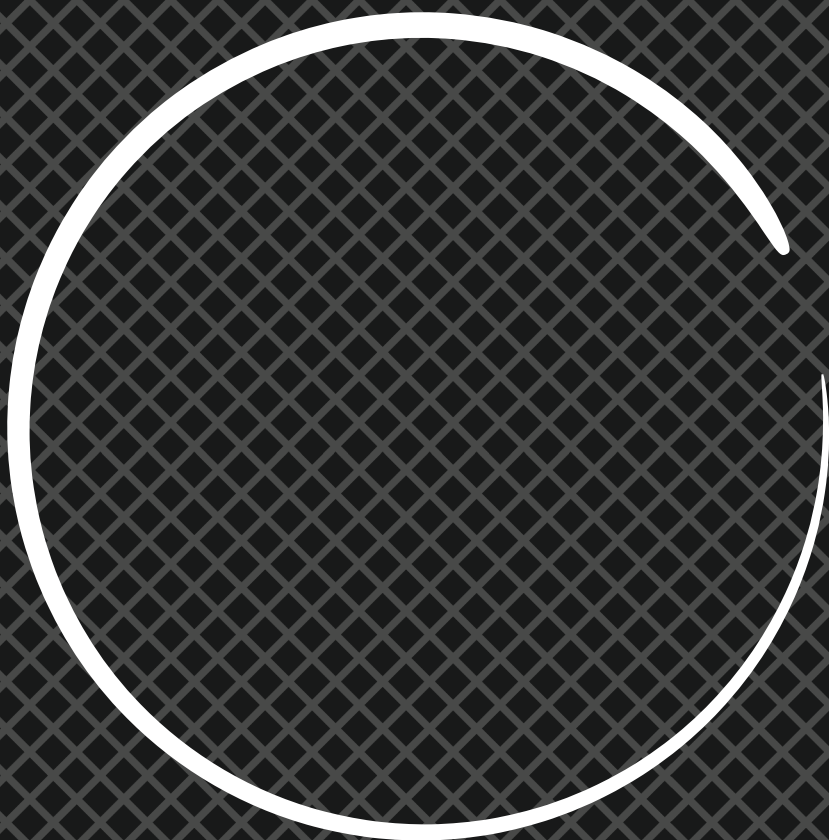
Straight-Line Coaching is opgezet om mensen te leren onderscheid te maken in posities, om vervolgens vanuit Straight-Line posities te leven.

Straight-Line Coaching is ook ontwikkeld om mensen te helpen onderscheid te maken in posities en daardoor onproductieve en niet-werkbare posities te laten vallen.

Als iemand vanuit een onproductieve of niet-werkbare houding handelt (in dit boek cirkel- en zigzagposities genoemd), dan lijdt de productiviteit en winstgevendheid daar altijd onder. Zelfvertrouwen en eigenwaarde zakken als gevolg tot een absoluut dieptepunt.

De kracht van Straight-Line Coaching zit hem in het feit dat het mensen inspireert zichzelf bewust te worden van de verschillende Inner Stances van waaruit zij handelen. Door de distincties kunnen ze naar gelieven kiezen welke houdingen, die hen kracht geven of zwakker maken, ze willen behouden of willen laten vallen. Distincties worden ingezet om je uit niet-werkbare posities te bevrijden.

Distincties geven je het bewustzijn dat je nodig hebt voor verandering. Je kunt niet iets veranderen zonder dat je er bewust van bent. De Inner Stances die we in dit boek onderscheiden zijn de houdingen waarop topmanagers, business professionals, topsporters en bekende artiesten gecoacht worden om op hoog niveau te blijven presteren.



02 | DE CIRKEL WERELD

Waarom draaien we in cirkels?

Waarom blijven we eindeloos over een kwestie spreken i.p.v. dat we de kwestie gewoon aanpakken en oplossen?

Waarom leven we in lussen en cirkels en gaan we niet recht op ons doel af?

Waarom blijven we steeds weer dezelfde fouten maken?

Dat komt doordat we denken dat succes afhankelijk is van het beschikken over de juiste kennis en informatie. Daarom zijn we geneigd te denken dat we meer en betere informatie nodig hebben. We zijn constant op zoek naar iets dat niet het verschil gaat maken en dit brengt ons in een volle cirkel terug naar de plaats en de reden waarom we de zoektocht überhaupt zijn gestart. We jagen achter informatieregenbogen aan. De reden van onze zoektocht is de reden van onze mislukkingen. We lijken niet in te zien dat weten wat te doen en uitvoeren wat we weten twee totaal verschillende werelden zijn. We geloven dat we niet weten hoe we moeten handelen om succes te creëren. We geloven dat we niet weten wat we moeten doen. Dus gaan we op zoek naar meer informatie.

Zelfs als we al zoveel informatie hebben dat ons hoofd ervan overloopt, denken we nog steeds dat we niet weten hoe we succes moeten creëren. De cirkel bestaat uit de illusie dat we informatie missen.

Maar meestal missen we geen informatie (Hoor je wat ik zeg? Informatie is niet wat je mist). Wat we missen is Transformatie.

Transformatie: in de betekenis van veranderen wie je bent i.p.v. veranderen wat je doet. Het is het veranderen van waar je vandaan komt, het creëren van een nieuwe Inner Stance. Leren te leven in een rechte lijn naar de plek waar je naartoe wil.

Wat is de meest effectieve tool om de cirkel van eindeloze mentale kringetjes te doorbreken? Distincties.

Ik gebruik de term distincties om de nieuwe keuzes die je tot je beschikking hebt inzichtelijk te maken. Distincties zijn tegenstellingen die tot de verbeelding spreken, zoals leven en dood, dag en nacht, winst en verlies. Deze benadering gebruik ik, omdat tegenstellingen helder zijn. Er is geen verborgen subtiliteit. Geen speelruimte. Er ontbreekt geen informatie.

Het verschil tussen een rechte lijn en een cirkel kun je zien. Je kunt het op een blaadje tekenen. Je kunt zien of je op de weg van A naar B zit of dat je rondjes loopt. We hebben ze allemaal beide meegemaakt. Maar zagen we het ook?

“People can be divided into two classes: Those who go ahead and do something, and those people who sit still and inquire, Why wasn’t it done the other way?”

– Oliver Wendell Holmes –

Het mooiste aan een distinctie is dat, als je het eenmaal ziet, je het snapt zoals je een grap kunt snappen en er niet meer bij na hoeft te denken. Je hoeft ook geen moeite te doen om het te onthouden. Het is een inzicht dat je raakt, dat binnenkomt. (In - zicht, iets dat je in jezelf ziet.) Het wordt letterlijk een deel van je.

Distincties zijn tools die je kunt gebruiken. Net als een architect zijn teken-spullen gebruikt, kun jij distincties gebruiken om je eigen leven en je eigen succes te tekenen. De meeste distincties haal ik uit de wereld van executive

management, want daar worden ze het meest gebruikt. Daar heb ik ook veruit het meest gecoacht. Maar je kunt ze overal en altijd gebruiken. Dat kan iedereen, behalve mensen die nog in een cirkelvormige wereld willen blijven leven.

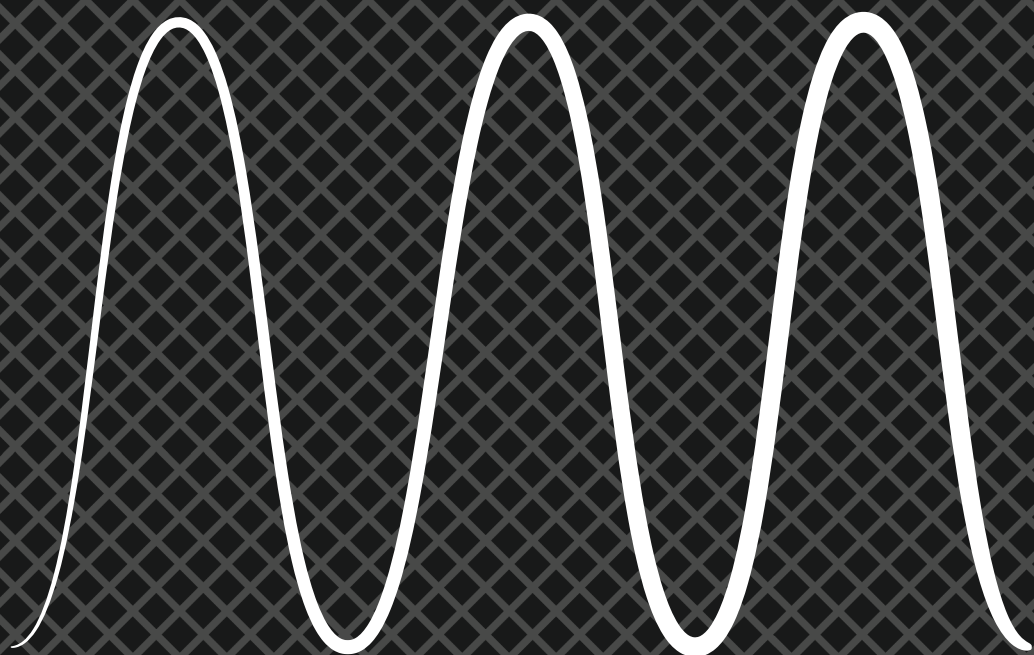
Cirkelmensen rennen rondjes op zoek naar geheime kennis en proberen altijd de allernieuwste informatie te vinden. Velen van hen zijn competent genoeg, maar ze doen hun competenties teniet, doordat ze zichzelf blijven wijsmaken dat ze nog een laatste stukje heilige informatie nodig hebben om in actie te kunnen komen. Ze jagen op iets buiten zichzelf en buiten hun eigen manier van zijn. Laat hen maar in hun vicieuze cirkel leven, tot ze er zelf voor kiezen uit de cirkel te stappen. Jij gaat nu leren hoe je kunt stoppen met eindeloos achter je eigen staart aanrennen en hoe je recht op je doel af kunt gaan.

Zoals ik al zei, is competentie meestal niet het probleem bij cirkelmensen. De meeste cirkelmensen hebben alle kennis die ze nodig hebben. Maar ze realiseren zich niet dat je kennis moet gebruiken om het van waarde te laten zijn. Iets weten zonder die kennis te gebruiken, brengt je net zover als wanneer je niets zou weten. Eigenlijk ben je zelfs slechter af met al die opgestapelde kennis, want je hebt bijzonder veel tijd, energie en geld geïnvesteerd om kennis te vergaren die je niet eens om gaat zetten in actie! Ben je dan echt beter af dan een dommerik die niet zoveel moeite heeft gedaan om kennis op te doen?

Distincties doorbreken de cirkel.

Je hoeft er niet in te geloven. Dat is zo mooi aan distincties. Een Straight-Line persoon verspilt geen tijd aan dingen geloven. Hij verspilt geen kostbare mentale energie door zich af te vragen of hij dit wel echt gelooft. Het woord geloof betekent vurig hopen, en een Straight-Line persoon verspilt zijn tijd niet aan hopen. Er staat te veel op het spel om je daarmee bezig te houden. Toen je voor het eerst een hamer gebruikte, moest je toen in die hamer geloven? Of pakte je het ding gewoon op en sloeg je een spijker in de muur? Zodra je een van de distincties als een hamer oppakt en toepast, heb je een tool voor het leven gevonden. En dan zit je niet langer vast in een vicieuze cirkel van zoeken, piekeren en hopen.

De kortste weg van A naar B is altijd een werkbare Inner Stance, en simpelweg doen wat nodig is om B te realiseren.



03 | DE ZIGZAG WERELD

Nu komen we aan bij de derde wereld van prestatie: de zigzagwereld.

Zigzagmensen bewegen tussen de andere twee werelden in, de Straight-Line wereld van hoge prestaties en veel resultaat, en de cirkelvormige wereld van eindeloos rondjes draaien, niet-presteren en geen resultaat.

Zigzagmensen komen regelmatig uit hun cirkel, maken grote sprongen vooruit en leveren tijdelijk topprestaties. Iets heeft ze geïnspireerd. Misschien was het een briljante lezing die ze hebben bijgewoond of een fascinerend boek dat ze hebben gelezen. Misschien zijn ze aangestoken door een nieuwe collega die het goede voorbeeld geeft. Een ding is zeker, iets heeft ze getriggerd en ze overstijgen zichzelf!

Helaas is zo'n opwelling maar van korte duur. Na niet al te lange tijd zakken ze volledig terug in hun oude vertrouwde cirkel.

Deze cyclus herhaalt zich door steeds weer nieuw vergaarde inspiratie: tijdelijk is er sprake van topprestaties en vervolgens is er weer helemaal niets.

Veel verkopers vertonen elke maand zo'n zigzagpatroon. Tegen het einde van de maand, als ze een boost nodig hebben voor hun commissie, ziggen ze. Maar zodra de nieuwe maand begint, zaggen ze weer. Ze lijken het redelijk goed te doen. Maar als je al hun prestaties bij elkaar optelt, doen ze het eigenlijk net goed genoeg om hun baan te behouden. Managers worden gek van dit soort mensen.

Houd de volgende drie werelden in gedachten:

De Straight-Line wereld	De wereld van mensen die dingen voor elkaar krijgen, die verbazingwekkend effectief zijn. Dit zijn de mensen waar anderen tegenop kijken en die bewondering afdwingen.
De Cirkel wereld	De wereld van mensen die activiteit verwarren met productiviteit. Net als een hond die achter zijn eigen staart aan rent. Ze krijgen nooit iets belangrijks voor elkaar en uiteindelijk branden ze gewoon op.
De ZigZag wereld	De wereld van de mensen die af en toe succes creëren, maar die veel tijd verliezen met de steeds weer terugkerende dips in hun prestaties en dus ook in hun resultaten.

We hebben deze drie werelden allemaal al meerdere malen ervaren. En we vertonen allemaal weleens gedrag uit alle drie de werelden. De vraag is: hoe effectief ben jij binnen de drie verschillende werelden? Ben je je ervan bewust in welke wereld jij je begeeft? Het is mijn doel om je zó bewust te maken van deze werelden, dat je niet meer in één ervan kunt leven zonder precies te weten waar je zit en welke consequenties dat heeft.

Wanneer je je bewust bent van deze drie werelden kom je niet meer per ongeluk in één ervan terecht. Het wordt dan een kwestie van kiezen. Slaapwandelen bestaat niet meer.

Om in één rechte lijn naar jouw gewenste resultaten te gaan, moet je bereid zijn op een hoog bewustzijnsniveau te werken en leven. Je moet scherp zijn op wat je doet. Je constant afvragen of dit je zo effectief mogelijk van A naar B brengt. De beroemde psycholoog en businessconsultant Dr. Nathaniel Branden zegt hierover:

“Een veel voorkomende oorzaak van zakelijke mislukkingen is zien dat een strategie niet werkt en niet de verwachte resultaten oplevert en toch gewoon doorzetten. Dit is ook een veel voorkomende oorzaak van de mislukkingen in je persoonlijke leven.”

Cirkel- en zigzagsmensens zijn zich niet volledig bewust van het feit dat ze vastzitten. Zigzagsmensens kunnen na een workshop van Dr. Branden anderhalve week heel erg Straight Line zijn, alsof ze op een golf van een ongekend hoog bewustzijn zitten. Maar bij het geringste probleem vallen ze weer terug in hun oude gedrag. En zonder dat ze het merken, zijn ze terug gezagd naar hun oude patroon van defensief, reactief gedrag en het vruchteloos zoeken naar nieuwe kennis en informatie.

Daarom kun je op de lange termijn niet rekenen op zigzaggers om écht iets voor elkaar te krijgen. Ze komen voortdurend vast te zitten en laten zich steeds overal in tegenhouden. En zodra het momentum weg is, moeten ze iedere keer weer opnieuw beginnen. Het leven van een zigzagger is dan ook bijzonder zwaar omdat er steeds nieuwe startersenergie gegenereerd moet worden. Wat heeft het voor zin om die startersenergie steeds weer op te wekken, als je 'm ook gewoon 1 keer goed in kunt zetten? Projecten en acties steeds opnieuw opstarten leidt tot een gevoel van verslagenheid en uiteindelijk tot een burn-out.

Zigzagsmensens beginnen en stoppen weer, beginnen en stoppen weer. Ze stoppen met wat werkt, omdat ze zich meestal niet bewust zijn van wat hetgeen nou eigenlijk is dat werkt, of van hoe ze in het leven staan. Ondanks hun boosts van tijdelijke productiviteit vallen ze iedere keer weer terug in hun oude gewoontes en voelen zich ontmoedigd. Ze zien niet in dat ze na een goede start niet door een uitdaging tegengehouden hoeven te worden. Je kunt gewoon blijven doorgaan en de uitdagingen gebruiken om krachtiger te worden.



04 | DE STRAIGHT-LINE WERELD

Mensen die Straight-Line leven, gebruiken distincties om hun hoge bewustzijnsniveau en hoge niveau van presteren vast te kunnen houden.

In dit boek laat ik je de meest bruikbare en meest krachtige distincties zien die ik ken, zodat Straight-Line leiderschap op elk willekeurig gebied jouw eigen route naar succes kan worden. Met deze distincties leer je eerst de Inner Stance van waaruit je leeft te zien, en als die positie niet werkt, kies je een andere Inner Stance. Je gaat eerst met jezelf aan de slag en daarna pas anderen helpen hetzelfde te doen.

Maar pas op: Straight-Line Leiders begrijpen deze distincties niet alleen, zij gebruiken ze ook daadwerkelijk in de praktijk. Ze zetten de distincties om in actie. Ze leven deze distincties.

Je moet dan ook goed het verschil blijven zien:
“Begrijp je de distincties of leef je ze ook echt?”

Onthoud dat iets weten zonder het toe te passen je alleen maar zwakker maakt. Door Straight-Line leiderschap toe te passen, integreer je distincties die je kracht geven in je manier van werken, zodat je ze leeft in plaats van dat je probeert de distincties te onthouden. Dat is namelijk wat er in de cirkelvormige en zigzagwereld gebeurt.

Mensen die Straight-Line in het leven staan hoeven maar drie hoofdstukken van een businessboek te lezen om meer te bereiken dan een zigzagger die zeventachtig hoofdstukken leest en ieder woord onderstreept. Ze vinden begrijpen alleen niet genoeg. Ze lezen met een ander doel. Ze hebben de discipline om de focus te houden op waarom ze iets lezen. Ze hebben er geen behoefte aan om tegen hun vrienden over het boek op te scheppen en indruk te maken met hun net verworven kennis.

De zigzaggers die ik coach vertellen me vaak dat ze alles hebben geprobeerd en bijna alles hebben gelezen. Ze zeggen dan: “Dit weet ik allemaal al. Wat nu? Moet ik nog meer gaan lezen over dingen die toch niet werken?”

Nee. Het is tijd om distincties in te zetten. Het is tijd om te stoppen met

kennis opdoen en te starten met kennis omzetten in actie.

Het niet inzetten van distincties leidt tot extinctie (tot afname en achteruitgang).

Straight-Line mensen zijn niet beter dan anderen. Diep vanbinnen zijn ze niet eens anders. We zijn allemaal deels alle drie de types, totdat we kiezen wie we wel of niet meer willen zijn. Het grote verschil zit hem hierin: Straight-Line mensen creëren en gebruiken meer interne tools. En zodra deze tools (distincties) een echt onderdeel van je zijn geworden, houd je alleen nog pure, krachtige en slimme actie over!

Cirkel- en zigzagsmensen ondernemen geen actie, omdat ze vastzitten. Ze proberen uit te vinden wat voor hen noodzakelijk is om in actie te komen. Ze zeggen bijvoorbeeld meer moed en zelfvertrouwen nodig te hebben; Of ze denken dat ze eerst een bepaalde slechte gewoonte moeten afleren; Of een situatie beter moeten begrijpen, voordat ze kunnen handelen.

Straight-Line mensen houden zich daar allemaal niet mee bezig. Ze ondernemen massieve actie. Angst of geen angst. Ze weten dat je met resoluut handelen resultaten bereikt. Dus ze gaan niet op zoek naar moed of kracht of vertrouwen om iets belangrijks te doen. Het is zo vermoeiend om je daarmee bezig te houden. Al die voorwaarden gooien ze gewoon overboord. Uit ervaring weten ze dat het bij de weg van A naar B altijd gaat over het ondernemen van de eerstvolgende noodzakelijke actie.

| Het universum beloont de daad, niet de doener.

Het maakt dus niet uit of je bang bent of geen zelfvertrouwen hebt wanneer je een actie uitvoert. Het universum beloont namelijk de actie op zich. Het maakt niet uit of je erg onzeker bent of juist blaakt van het zelfvertrouwen. Daar gaat het helemaal niet om. Het gaat om de actie zelf. En met een actie bedoel ik: doen wat nodig is om te slagen.

Hoe zou je leven eruitzien wanneer je jezelf 100% geeft en inzet, met of zonder angst?

“Show me a guy who’s afraid to look bad, and I’ll show you a guy you can beat every time.”

– Rene Auberjonois –

De meeste mensen dwalen af op zoek naar dingen die ze denken nodig te hebben om te kunnen handelen, of die ze juist denken overboord te moeten gooien (zoals angst) voordat ze kunnen beginnen.

Ik gaf eens een training aan een groep sales executives die heel veel vragen hadden over hoe ze angst konden overwinnen. Ze wilden weten hoe ze moesten omgaan met telefoonangst en andere vormen van onzekerheid die, volgens hen, hun verkoopteam ervan weerhield de beoogde resultaten te behalen. Als oplossing raadde ik hen aan om massieve actie te ondernemen. Massieve actie is altijd krachtiger dan zelfvertrouwen en een goed gevoel. Doe gewoon wat je tot nu toe niet doet, maar waarvan je weet dat het wel nodig is. Als je dit vaak genoeg doet, dan spelen zelfvertrouwen en een goed gevoel hebben geen rol meer. Binnen drie maanden wist het team het verkoopvolume te verdubbelen!

┆ Mensen die Straight-Line leven, besluiten wat hun doel is, bepalen welke acties daarvoor nodig zijn en gaan aan de slag.

Omdat de meeste mensen nooit kijken naar wat er ècht nodig is om te bereiken wat ze willen, doen ze wat op dat moment het beste voelt, in plaats van wat nodig is. Het probleem is hier dat doen wat nodig is regelmatig niet hetgeen is dat het allerbeste voelt. Vaak is hetgeen dat echt gedaan moet worden oncomfortabel. En ieder mens heeft onbewust toch echt een hang naar comfort. Dus wanneer je niet bewust in kaart brengt wat de nodige acties zijn, zal je het grootste deel van de tijd vervallen in comfortabele acties i.p.v. de dingen doen die simpelweg nodig zijn om te komen bij punt B. We worden dan heel actief en allesbehalve productief.

Dit kun je ondervangen door jezelf minimaal vijf keer per dag de volgende vraag te stellen: “Ben ik op dit moment productief of ben ik alleen maar actief en druk aan het rondrennen? Oftewel, ben ik van alles aan het bedenken om maar uit te stellen wat ik eigenlijk écht moet doen?”

Als je die vraag met Ja! kunt beantwoorden, wordt het tijd om een must-do lijst te maken met strikte deadlines, zodat je direct actie moet ondernemen. En weet dit: je best doen, is niet goed genoeg. Je moet simpelweg in staat zijn om te doen wat nodig is.

Voor een Straight-Line persoon zijn omstandigheden onbelangrijk. Ze zien toch overal kansen, terwijl cirkel- en zigzagsmensen zich blijven afvragen waarom er toch zoveel vervelende dingen gebeuren.

De meeste mensen hebben geen idee dat ze in een van de 3 omschreven categorieën vallen. Ze realiseren zich niet eens dat hun manier van denken gevolgen heeft. Ze geloven dat alles is zoals zij denken dat het is. Maar omdat je iets gelooft, is het nog niet waar. Nog niet zo lang geleden geloofden de meeste mensen dat de aarde plat was. Tegenwoordig weten we wel beter.

Een Straight-Line mens spreekt en handelt zo effectief mogelijk om van A naar B te komen. Hij formuleert een toekomstbeeld (punt B) en hij verklaart welke acties nodig zijn om daar te komen.

Anderen verklaren helemaal niets, maar beschrijven juist constant het verleden en het ogenschijnlijke heden. Er wordt geen toekomst verklaard, dus ook geen nieuwe toekomst gecreëerd.

Een Straight-Line mens weet wat het is om gedreven te zijn. De definitie van gedrevenheid is glashelder:

<p>Gedrevenheid =</p>	<p>Een Inner Stance die je hebt gecreëerd. Een Inner Stance die je inzicht geeft in wat er gedaan moet worden en je de kracht geeft om datgene ook daadwerkelijk te doen, los van omstandigheden.</p>
------------------------------	---

Meer Straight-Line dan dit wordt het niet.

Ik nodig je uit om volgens bovenstaande definitie te leven en te kiezen waarvoor jij je gaat inzetten. Bepaal jouw punt B, creëer jezelf als belachelijk gedreven en zie hoe snel jouw leven in een recht lijn loopt.

We hebben allemaal een cirkelpersoon en een zigzagger in ons. Maar de

gedreven persoon in jou is 100% Straight-Line en brengt je in 1 rechte lijn naar je gewenste resultaten. Dié persoon in je wil je vanaf nu gaan voeden, cultiveren en laten groeien.

Lees hier de wijsheid van een beroemde Indiaanse legende, een tijdloze parabel van de Cherokee:

Een oud Cherokee-opperhoofd geeft zijn kleinzoon les over het leven:

Hij zegt tegen de jongen:

“Er woedt een gevecht in mij. Een vreselijk gevecht tussen twee wolven. De een is slecht: hij is boosheid, afgunst, verdriet, spijt, hebzucht, zelfmedelijden, arrogantie, schuld, wrok, minderwaardigheid, leugens, valse trots, superioriteit, gebrek aan zelfvertrouwen en ego.

De andere wolf is goed: hij is vreugde, vrede, liefde, hoop, sereniteit, waarheid, nederigheid, vriendelijkheid, welwillendheid, empathie, gulheid, medeleven en vertrouwen. Datzelfde gevecht woedt ook in jou en in ieder ander mens.”

De kleinzoon dacht hier even over na en vroeg toen aan zijn grootvader:
“Welke wolf wint?”

Het oude opperhoofd antwoordde:
“Degene die jij voedt.”

05 | **WILLEN vs. CREËREN**

Straight-Line mensen die voor zichzelf helder hebben wat ze graag willen, schakelen vervolgens direct over van willen naar creëren. Ze maken een keuze en starten met het ondernemen van actie.

Cirkel- en zigzagsmensens blijven hangen in iets heel graag willen of vallen daar uiteindelijk in terug. Ze komen nooit tot het daadwerkelijk creëren van wat ze willen.

Maar wat gebeurt er als je blijft zitten in iets graag willen?

Het probleem met willen is dat het over het algemeen alleen maar leidt tot meer willen. Iets heel graag willen kost je veel energie en brengt je uit balans. Het maakt je namelijk tot iemand die nu niet heeft wat hij wil. En dat maakt je tot wie je bent, hoe je handelt en hoe je kijkt naar de wereld. Dus de staat van willen maakt je tot wie je bent: iemand die dingen graag wil. En dat heeft consequenties, net als bij alle andere Inner Stances. Want het zijn van iemand die dingen graag wil, is iets anders dan het zijn van iemand die dingen creëert.

Met de identiteit van iemand die dingen heel graag wil maar niet heeft, kun je onmogelijk krachtig in het leven staan. Iets dat niet prettig is voor jou en al helemaal niet voor je omgeving. Het is prima om wensen en dromen te hebben. Zolang je er maar voor zorgt dat ze ook daadwerkelijk uitkomen. Constant iets willen zonder de stap te maken naar het creëren ervan, is kinderachtig en allesbehalve inspirerend.

Doe eens de volgende test:

Neem 20 minuten de tijd om heel bewust iets heel graag te willen – vb. dat je kinderen hun kamer opruimen, dat je aandelen in waarde stijgen, dat je 15 kilo minder weegt, dat er een andere auto voor de deur staat – en ga na die 20 minuten eens na hoe je je voelt. Je ontdekt dat door iets te willen dat je nog niet hebt, je je alleen maar slechter gaat voelen. Je baalt nog meer van de rotzooi op de kinderkamers, van je lichaam, van de auto

die momenteel voor je deur staat, etc. Je energiepeil daalt razendsnel. Twintig minuten denken aan iets wat je wil, kan je hele dag verpesten. Het kan op de lange termijn jouw hele ‘zijn’ aantasten en een complete carrière laten ontsporen. 20 minuten focussen op wat je aan het creëren bent en daarbij de benodigde acties uitvoeren, geeft energie, creëert alleen nog maar meer focus, en maakt je krachtiger en krachtiger.

Ik ontmoette ooit een manager, laten we hem Scott noemen. Scott wilde heel graag een topmanager zijn. En iedereen probeerde Scott hierbij te helpen. Ze vertelden hem hoe hij effectiever kon zijn en zijn prestaties kon verbeteren. Maar steeds wanneer hij waardevolle informatie kreeg, lachte hij, en zei; “*Mooi man, dank je*”, en deed er vervolgens niets mee. Hij wilde zo graag een topmanager zijn, maar heeft nooit de beslissing gemaakt om die positie voor zichzelf te creëren en om zichzelf uit te vinden als iemand met de kwaliteiten van een topmanager. Scott is ondertussen geen topmanager en zelfs geen middle manager meer.

De distincties in dit boek moet je eerst intern creëren en daarna zal je ze moeten gaan leven. Anders hebben ze geen waarde en worden het interessante en leuke ideeën, die nooit krachtig genoeg zijn om je leven te transformeren.

Het hoofd van Scott zat vol met interessante ideeën, maar hij ondernam nooit actie om die ideeën om te zetten in daden. Onthoud dit goed: het is de daad, niet degene die het doet, die ervoor zorgt dat je krijgt wat je wil.

Laten we een andere invalshoek kiezen. Neem bijvoorbeeld het onderwerp afslanken en diëten. Het overgrote deel van de bevolking van de westerse wereld wil graag afvallen, al is het maar een paar kilo. En er zijn oneindig veel diëten op de markt die daarbij kunnen helpen. Volgens mij werken al deze diëten prima. Het zijn echter de mensen die niet werken. Het zijn de mensen die een slank en gezond lichaam willen, maar er niet voor kiezen om dat lichaam ook echt te creëren.

Heb je weleens iemand ontmoet die veel te zwaar is en kampt met gezondheidsproblemen? Familie en vrienden maken zich grote zorgen en willen iets doen om te helpen. Ze weten dat de persoon in kwestie moet afvallen, maar ze hebben geen idee hoe ze hem in actie kunnen krijgen. Logisch, want het is de persoon met overgewicht die de acties moet ondernemen om gewicht te verliezen. Ze hebben allemaal hun mening en theorieën klaar over deze persoon. “Hij is lui. Hij maakt zichzelf kapot. Hij heeft gewoon te weinig zelfvertrouwen.

Hij vindt het zichzelf niet waard.” Allemaal mooie theorieën die niets veranderen aan de realiteit en ook geen verklaring zijn voor het feit dat deze man geen gewicht verliest. Er is maar één verklaring voor iemand die te zwaar is, wel af wil vallen, maar geen gewicht verliest: hij onderneemt niet de nodige acties. De acties staan los van alle hokjes waarin we degene plaatsen, en los van alle redenen die we kunnen bedenken voor het resultaat dat uitblijft. Mensen ondernemen pas actie (de benodigde acties) als ze zich nergens meer iets van aantrekken en ze alleen nog waarde hechten aan de actie zelf en het resultaat dat daaruit voortkomt. Mensen ondernemen pas actie als ze het resultaat dat ze voor ogen hebben zó belangrijk maken, dat comfort, aardig gevonden willen worden, goed genoeg willen zijn, en meer van dat soort shit er niet meer toe doet.

— Straight-Line mensen zijn zó betrokken, dat ze zich standaard nergens iets van aantrekken.

Huh, wat? Straight-Line mensen zijn zó betrokken dat ze zich nergens iets van aantrekken. Ik kwam tot dit inzicht toen ik met mijn eigen coach, Steve Hardison, aan de slag was. Voor een traject met Hardison betaal je tussen de € 150.000 en € 1.000.000 per jaar en mensen komen van over de hele wereld naar Phoenix om met hem te werken.

Hij liet mij inzien dat de meeste mensen vooral bezig zijn met hun eigen comfort en gevoelens. Ze hechten enorm veel waarde aan hoe ze op anderen overkomen en aan wat anderen van hen vinden. Ik zag in hoe je die onzin op ieder gewenst moment los kunt laten en je gewoon kunt focussen op de benodigde acties en het gewenste resultaat. Wanneer je je richt op resultaat, is wat anderen van je denken ineens niet meer zo belangrijk. Je zegt niet langer datgene waarvan je denkt dat anderen het willen horen. Je zegt de dingen die het verschil maken! En je doet niet langer datgene waarvan je denkt dat anderen het willen zien. Je doet de dingen die echt een impact maken!

Mensen die op deze manier in het leven staan, maakt het niets uit wat anderen daarvan vinden. Om die reden kunnen zij dingen zeggen die anderen nooit durven te zeggen. Kunnen zij dingen vragen die anderen nooit durven te vragen. En kunnen zij resultaten behalen die anderen nooit kunnen behalen. Het geeft ze uiteraard geen vrijkaart om onbeschoft te zijn en op mensen neer te kijken. Respectvol omgaan met anderen werkt nog steeds het beste. Maar realiseer je dat er altijd respect is voor een directe en eerlijke manier van communiceren.

Om effectiever te zijn in het creëren van resultaat, moet je ervoor zorgen dat je zegt wat je gaat doen en het vervolgens ook gewoon doet. Maak je woorden krachtig en je taal scheppend. Gebruik krachtige taal. Stop met willen en start met het creëren van een nieuwe realiteit.

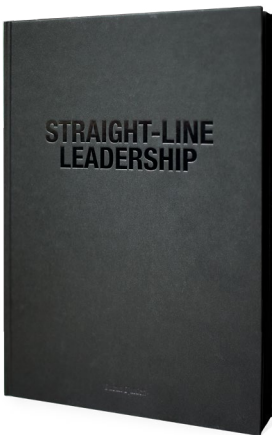
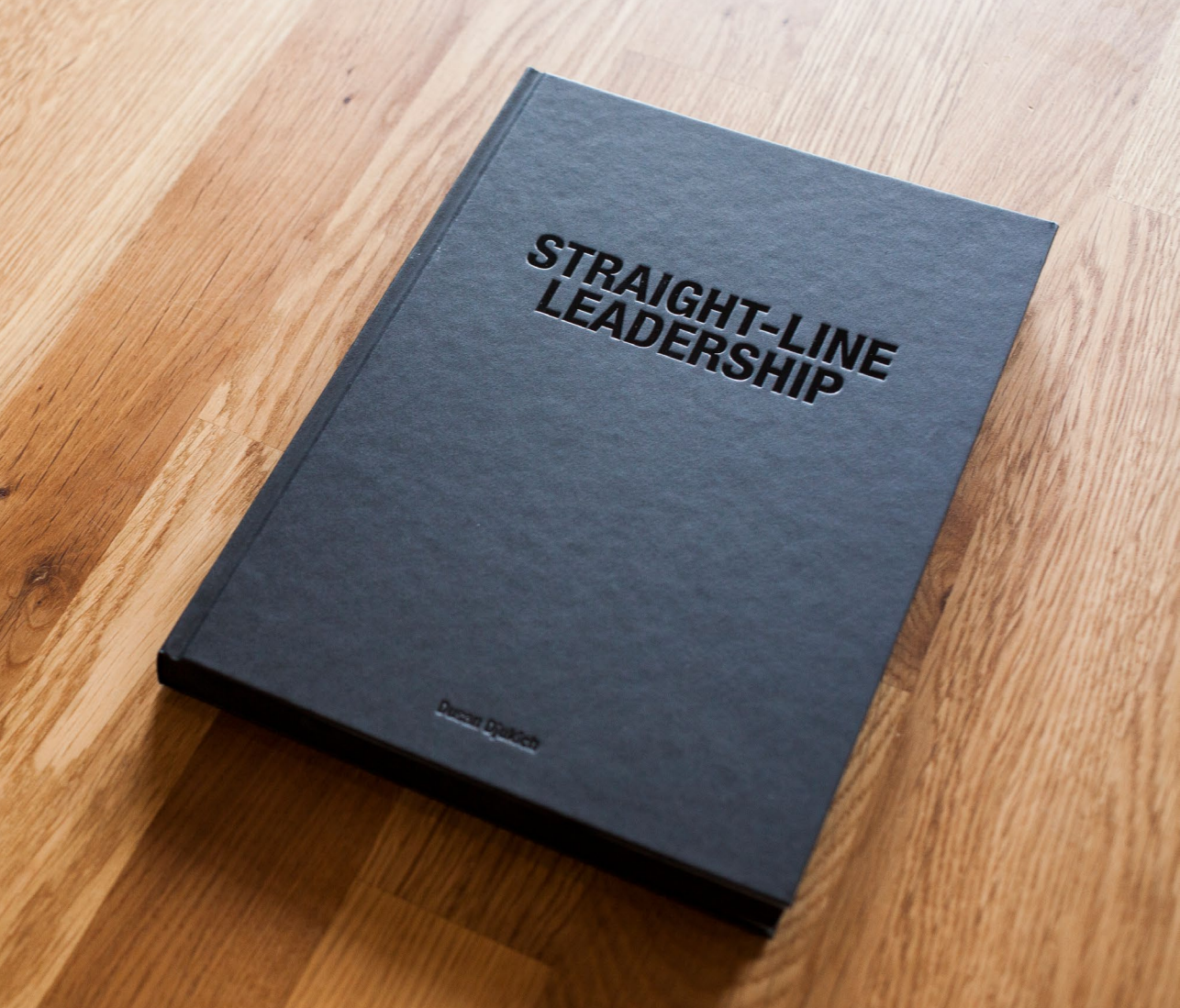
Het kenmerk van een gedreven persoon?

Dat je op hem kunt rekenen. Hij doet namelijk wat hij zegt te gaan doen. De meeste mensen gebruiken taal om te beschrijven, niet om te creëren of iets groots teweeg te brengen. Ze beschrijven altijd maar wat er is gebeurd en wat ze graag zouden willen dat er gebeurt.

Straight-Line mensen gebruiken taal om te creëren wat ze willen, om zichzelf en anderen in beweging te krijgen en om toegang te krijgen tot het ondernemen van massieve actie.

***“Motivational teachers repeat
it in many different ways,
but it’s just one thought.
It’s a binary system:
Are you ON or are you OFF?”***

– Steve Hardison –



Verder lezen?

De Nederlandse versie van Straight-Line Leadership is verkrijgbaar via Thrive.eu.

Klik hieronder om direct jouw exemplaar te bestellen.

Bestel het boek

