

In zeven vragen succesvol!

door: dr. Alex Klein

Ik weet waarom jij niet succesvol bent!

Of eigenlijk: ik heb een methode ontwikkeld om uit te vinden waarom jij jouw doelen niet behaalt. Want de meesten van ons bereiken onze doelen niet. We willen van alles, maar toch komen we uiteindelijk niet over die eindstreep. Op basis van mijn onderzoek en de vele gesprekken als coach heb ik zeven vragen ontwikkeld om uit te zoeken waarom jij jouw doelen niet behaalt.

Deze zeven vragen gebruik ik voor zowel persoonlijke (of privé)-doelen als ook voor bedrijfsmatig te behalen targets. Op één vraag na zijn ze voor beide gebieden geschikt. Het zijn open vragen waarmee je op zoek gaat naar de ware reden waarom het niet lukt om jouw doelen te halen. Ik waarschuw maar vast: het inzicht is vaak 'life-changing'!

Als eerste: het besef

Het begint met het inzicht dat jij jouw doel niet bereikt hebt en waarschijnlijk ook niet zelfstandig zult bereiken. Daarmee sta je open voor nieuwe inzichten, handvatten door een ander aangereikt. Uitgaande van dit besef stel ik voor om met de volgende vragen aan de slag te gaan:

1. Welk gedrag heb jij uitgevoerd om jouw doel te bereiken?
2. Hoe juist heb je dit gedrag uitgevoerd?
3. Welk gedrag zou je moeten uitvoeren om jouw doel te bereiken?
4. Hoeveel invloed had je op het bereiken van jouw doel?
5. Hoe vaak heb je jouw doel gedeeld met anderen?
6. Hoe belangrijk was het bereiken van het doel voor jou?
7. Hoe duidelijk is jouw doel omschreven?

De eerste drie vragen gaan over jouw gedrag. Doe je de goede dingen op een goede manier? Vaak zit hier al een groot deel van de reden waarom jij jouw doelen nog niet hebt bereikt. Je doet simpelweg niet wat je wél zou moeten doen. Dat is de eerste helft van het inzicht in succes.

Het tweede deel gaat over de achterliggende reden wáárom jij de juiste dingen niet juist of juist niet doet. Meestal gaat het over de belangrijkheid van jouw doelen of beter gezegd: de ónbelangrijkheid. Het doel was doodgewoon niet het allerbelangrijkste in jouw leven op dat moment, waardoor je andere zaken voor liet gaan, waardoor je niet hebt gedaan wat je wel had moeten doen.

Belangrijke dingen gaan namelijk voor op niet-belangrijke dingen... dus als jij iets toch niet doet, dan zegt dat concreet dat andere dingen voor jouw belangrijker waren. En dingen die niet gedaan worden, komen nooit af... een waarheid als een koe. Misschien is deze uitkomst een harde waarheid, maar vanuit dat nieuwe inzicht kunnen we wel verder werken.

De dagelijkse praktijk

Mag ik je twee concrete voorbeelden geven? Door een bedrijf uit Utrecht werd ik gevraagd om hun verkoper Vincent te begeleiden. Vincent* is een getalenteerde dertiger, verantwoordelijk voor het binnenhalen van nieuwe klanten voor zijn bedrijf. Maar ondanks alle inspanningen haalde hij zijn maandelijkse targets niet. En bij de derde vraag kwam de aap uit de mouw: Vincent was meer een farmer dan een hunter, dus hij wachtte totdat klanten bij hem kwamen in plaats van andersom. We zijn nu bezig met de vraag of Vincent toch niet beter binnendienst- dan buitendienstmedewerker kan zijn. Misschien niet het fijnste inzicht, maar wel eentje waar zowel Vincent als zijn werkgever uiteindelijk gelukkiger van worden.

Als sportcoach begeleid ik Mike*. Mike is een volle veertiger, die écht een paar kilootjes te veel bij zich draagt. Naast afslanken wil Mike ook graag wat meer energie uitstralen. Omdat mijn definitie van afvallen “meer bewegen dan je eet” is, hebben we het bekende tweesporen beleid uitgezet: minder maar beter eten aan de ene kant en drie keer per week intensief bewegen aan de andere kant. De eerste maanden ging het goed, de eerste kilo’s vlogen eraf, maar de laatste tijd is het resultaat minimaal. Terwijl volgens Mike het sporten prima gaat en hij ook verstandiger consumeert.

Althans dat zegt hij Doorvragen levert echter een iets genuanceerder beeld op: het sporten schiet er vaak bij in en de inconsumptie is veel groter dan het uitbewegen (beiden gemeten in kilocalorieën). En waarom? Zijn sociale leven lijdt onder zijn nieuwe gedrag, omdat zijn vrienden en kennissen niet weten van zijn gezonde ambities - hij had ze niet meegenomen in zijn gezondheidswensen (vraag 5).

En dan weet je dat....

Middels deze vragen kom je erachter waarom je jouw doel niet hebt bereikt.

Dan weet je dat, maar wat dán? Dan komen twee opties aan bod: óf je past je mindset en je gedrag aan en gaat bezig het met behalen van je doelen. Óf je berust in je lot en beseft dat je jouw doel niet zult bereiken. Ook dat is een waardevol inzicht, mits dat je daar in kunt berusten. Ervaring leert dat het overgrote deel van mijn cliënten overigens druk bezig gaat met wél succesvol worden.

Want je bent succesvol als je bereikt wat jij wilt!

Je hebt een doel voor ogen en je bent hard op weg om dat doel te bereiken.

Dat is succes!

Wil jij ook (meer) succesvol worden?

Wil jij jouw doelen ook (meer) bereiken?

Gebruik dan deze vragen om de ware reden achter jouw non-succes te vinden.

Het gaat je interessante inzichten geven en meehelpen om jouw doel alsnog te bereiken.

Mocht dat niet lukken, neem dan even contact met me op, dan help ik je met veel plezier verder.

In zeven vragen meer succesvol worden, hoe gaaf is dat?!

** Hun namen zijn aangepast op verzoek van de betrokkenen.*