

BRIAN TRACY

Auteur van de bestseller Eat that frog



**NO
EXCUSES!**

**DE KRACHT VAN
ZELFDISCIPLINE**

21 manieren om blijvend geluk en succes te bereiken

NO EXCUSES!

NEDERLANDSE EDITIE

**DE KRACHT VAN
ZELFDISCIPLINE**

BRIAN TRACY

KOSM•S

Kosmos Uitgevers, Utrecht/Antwerpen

INHOUD

Inleiding: Het wonder van zelfdiscipline 7

DEEL I: ZELFDISCIPLINE EN PERSOONLIJK SUCCES

- 1 Zelfdiscipline en succes 27
- 2 Zelfdiscipline en karakter 43
- 3 Zelfdiscipline en verantwoordelijkheid 59
- 4 Zelfdiscipline en doelen 73
- 5 Zelfdiscipline en persoonlijk excelleren 87
- 6 Zelfdiscipline en moed 115
- 7 Zelfdiscipline en volharding 127

DEEL II: ZELFDISCIPLINE IN BEDRIJFSLEVEN, VERKOOP EN FINANCIËN

- 8 Zelfdiscipline en werk 137
- 9 Zelfdiscipline en leiderschap 153
- 10 Zelfdiscipline en het bedrijfsleven 165
- 11 Zelfdiscipline en verkoop 175
- 12 Zelfdiscipline en geld 187
- 13 Zelfdiscipline en timemanagement 199
- 14 Zelfdiscipline en problemen oplossen 211

DEEL III: ZELFDISCIPLINE EN HET GOEDE LEVEN

- 15 Zelfdiscipline en geluk 223
- 16 Zelfdiscipline en gezondheid 235
- 17 Zelfdiscipline en lichamelijke conditie 247
- 18 Zelfdiscipline en huwelijk 255
- 19 Zelfdiscipline en kinderen 269
- 20 Zelfdiscipline en vriendschap 283
- 21 Zelfdiscipline en gemoedsrust 295

INLEIDING: HET WONDER VAN ZELFDISCIPLINE

‘Er zijn duizend excuses voor mislukking, maar er is nooit een goede reden.’

– MARK TWAIN

Waarom hebben sommige mensen meer succes dan andere? Waarom verdienen sommige mensen meer geld, hebben ze een gelukkiger leven en bereiken ze veel meer in hetzelfde aantal jaren dan de overgrote meerderheid? Wat is het echte ‘geheim van succes’?

Vaak begin ik een seminar met een kleine oefening. Ik vraag het publiek: ‘Hoeveel mensen hier zouden hun inkomen willen verdubbelen?’

Bijna alle aanwezigen glimlachen en steken hun hand op. Dan vraag ik: ‘Hoeveel mensen hier zouden willen afvallen? Hun schulden aflossen? Financieel onafhankelijk worden?’

Opnieuw glimlacht iedereen, sommige mensen juichen en ze steken allemaal hun hand op. Dan zeg ik: ‘Geweldig! Iedereen heeft prachtige doelen. We willen allemaal meer geld verdienen, meer tijd met ons gezin doorbrengen, fit en slank zijn en financieel onafhankelijk worden.

We willen niet alleen allemaal dezelfde dingen, maar we weten ook allemaal wat we moeten doen om ze te be-

reiken. En we zijn allemaal van plan die dingen ooit een keer te doen. Maar eerst nemen we nog een kleine vakantie naar een prachtig fantasie-eiland met de naam Ooit.

Ooit ga ik dat boek lezen, zeggen we. Ooit begin ik met sporten. Ooit ga ik me bijscholen om meer geld te gaan verdienen. Ooit krijg ik mijn financiën onder controle en kom ik uit de schulden. Ooit doe ik al die dingen waarvan ik weet dat ik ze moet doen om mijn doelen te bereiken. Ooit.'

Waarschijnlijk zit 80 procent van de mensen een groot deel van de tijd op eiland Ooit. Ze denken en dromen en fantaseren over alle dingen die ze 'ooit' gaan doen.

En wie komen ze tegen op het eiland Ooit? Andere mensen op het eiland Ooit! En waar wordt over gepraat op het eiland Ooit? Over excuses! Ze zitten allemaal excuses uit te wisselen voor het feit dat ze op het eiland zijn.

'Waarom ben jij hier? En jij?'

Het is geen verrassing dat hun excuses vaak hetzelfde zijn: 'Ik heb geen gelukkige jeugd gehad', 'Ik heb geen goede opleiding', 'Ik heb geen geld', 'Mijn baas is heel kritisch', 'Mijn huwelijk is niet goed', 'Niemand waardeert me' of 'De economische situatie is zo slecht'.

Ze zijn geveld door 'excusitis', een ziekte die succes per definitie onmogelijk maakt. Allemaal hebben ze goede voornemens, maar zoals bekend is de weg naar de hel geplaveid met goede voornemens.

De eerste regel voor succes is eenvoudig: maak dat je wegkomt van dat eiland!

Geen excuses meer! Doe het of doe het niet, maar kom niet met excuses. Hou ermee op om die knappe hersenen te gebruiken om ingewikkelde rationalisaties en recht-

vaardigingen te bedenken voor het feit dat je niet in actie komt. Doe iets, wat dan ook. Vooruit, aan de slag! Herhaal voor jezelf: 'Ik ben de enige die het mogelijk kan maken!'

Winnaars zijn mensen die geen excuses aandragen. Excuses zijn voor losers. Hoe bepaal je of jouw favoriete excuus geldig is of niet? Heel eenvoudig: je kijkt of je iemand ziet die hetzelfde excuus heeft als jij, maar die toch succes heeft.

Als je deze vraag eerlijk beantwoordt, zul je moeten toegeven dat er duizenden of zelfs miljoenen mensen zijn met een veel ongunstigere voorgeschiedenis dan jij, die prachtige dingen met hun leven hebben gedaan. En wat duizenden of miljoenen anderen hebben gedaan, kan jij ook; als je maar je best doet.

Veel mensen weten niet half waartoe ze in staat zijn als ze net zoveel energie steken in het bereiken van hun doelen als in het verzinnen van excuses voor mislukking. Maar eerst moeten ze maken dat ze wegkomen van dat eiland.

Een bescheiden begin

Er zijn maar heel weinig mensen die van meet af aan al veel voordelen hebben. Zelf heb ik mijn middelbare school niet afgemaakt. Ik heb enkele jaren in de bouw gewerkt. Mijn opleiding, vaardigheden en toekomstmogelijkheden waren beperkt. En toen stelde ik mezelf de vraag waarom sommige mensen meer succes hebben dan andere. Die vraag heeft mijn leven veranderd.

In de loop der jaren heb ik duizenden boeken en artikelen gelezen over hoe je succes behaalt. Over succes

wordt al ruim tweeduizend jaar gesproken en geschreven, vanuit alle perspectieven die je je maar kunt indenken.

Waar de meeste filosofen, leermeesters en deskundigen het over eens zijn is het belang van zelfdiscipline. Je hebt discipline nodig om de lokroep van excuses te weerstaan. Met behulp van zelfdiscipline kun je weggelopen van het eiland Ooit. Het is de sleutel voor een mooi leven, onmisbaar als je blijvend succes wilt behalen.

Ik heb mijn leven veranderd door zelfdiscipline te ontwikkelen, en dat kan jij ook. Door voortdurend meer van mezelf te eisen werd ik succesvol in de verkoop en later in het management. Ik heb mijn opleidingsachterstand gewerkt door een master bedrijfskunde te doen toen ik al in de dertig was; dat kostte me duizenden uren studie en veel doorzettingsvermogen. Ik importeerde als eerste Suzuki's naar Canada, stampte 65 autohandels uit de grond en bereikte een omzet van 25 miljoen dollar, allemaal nadat ik was begonnen zonder enige kennis van de autobranche. Maar wat ik wel had was de discipline en vastberadenheid om te leren wat ik moest weten en om vervolgens toe te passen wat ik had geleerd.

Toen ik in de vastgoedontwikkeling ging, had ik geen kennis of ervaring op dat gebied. Ik stak er honderden uren werk en studie in en putte daarbij uit de kracht van discipline. Vervolgens ging ik winkelcentra, bedrijventerreinen en kantoorgebouwen bouwen en woonkavels aanleggen.

Met behulp van zelfdiscipline heb ik succesvolle bedrijven opgericht op het gebied van opleiding, consulting, spreken, schrijven, audioboeken publiceren en distributie. Met mijn audio- en videoprogramma's, boeken, seminars

en opleidingsprogramma's in 36 talen en 54 landen heb ik meer dan 500 miljoen dollar omgezet. In de loop der jaren heb ik advies gegeven aan meer dan duizend bedrijven en, in live seminars en lezingen, training gegeven aan meer dan vijf miljoen mensen. Steeds was zelfdiscipline cruciaal voor mijn succes.

Ik heb ontdekt dat je bijna elk doel kunt bereiken dat je jezelf stelt, als je maar genoeg discipline hebt om de prijs te betalen, te doen wat je moet doen en nooit op te geven.

Voor wie is dit boek bedoeld?

Dit boek is bedoeld voor ambitieuze, vastberaden mannen en vrouwen die alles willen bereiken wat in hun leven maar mogelijk is. Voor mensen met honger naar meer: meer doen en meer hebben, en meer zijn dan ze ooit geweest zijn.

Het allerbelangrijkste inzicht voor succes is misschien dat wie veel wil bereiken een andere persoon moet worden. Als je iets wilt bereiken wat ver boven het gemiddelde ligt, gaat het niet zozeer om de materiële dingen maar meer om de soort persoon die je wordt. De ontwikkeling van zelfdiscipline is de weg die alles mogelijk maakt.

Dit boek is een handleiding voor mensen die een bijzonder mens willen worden, een mens die bijzondere dingen kan bereiken.

DEEL I

ZELFDISCIPLINE EN PERSOONLIJK SUCCES

Succes in je leven hangt meer af van de persoon die je wordt dan van de dingen die je doet of verwerft. Zoals Aristoteles schreef: het uiteindelijke doel van het leven is de ontwikkeling van karakter. In deze hoofdstukken leer je hoe je discipline ontwikkelt en gebruikt om te gaan excelleren als persoon. Je leert hoe je meer zelfrespect en een positieve eigenwaarde ontwikkelt, en hoe je trotser op jezelf wordt. Je leert vaardigheden die cruciaal zijn om tot grote hoogte te stijgen, en je leert ook hoe je die vaardigheden in je karakter en persoonlijkheid kunt inbouwen.

1

ZELFDISCIPLINE EN SUCCES

‘De eerste en beste overwinning is die op jezelf.’

– PLATO

Waarom bereiken sommige mensen zoveel meer in hun persoonlijk leven en hun werk dan andere? Deze vraag houdt grote geesten al heel lang bezig. Ruim 2300 jaar geleden schreef Aristoteles dat geluk het uiteindelijke doel van het menselijk leven is. De grote vraag die we volgens hem allemaal moet beantwoorden is: ‘Hoe moeten we leven om gelukkig te zijn?’

Die vraag stellen en voor jezelf correct beantwoorden – en daar vervolgens de consequenties uit weten te trekken – bepaalt voor een groot deel of je jezelf gelukkig kunt maken, en hoe snel.

Begin met je eigen persoonlijke definitie. Hoe definieer jij succes? Als je met een toverstokje kon zwaaien en je leven in elk opzicht perfect kon maken, hoe zou je leven er dan uitzien?

Beschrijf je ideale leven

Als je bedrijf, werk en carrière in elk opzicht ideaal zouden zijn, hoe zouden ze er dan uitzien? Wat zou jij doen? Voor wat voor soort bedrijf zou je werken? Welke functie zou je hebben? Hoeveel zou je verdienen? Met wat voor soort

mensen zou je werken? En vooral: wat zou je meer of minder moeten doen om een perfecte carrière te creëren?

Als je persoonlijke leven in elk opzicht perfect zou zijn, hoe zou dat er dan uitzien? Waar zou je wonen en hoe zou je woning eruitzien? Wat zou je levensstijl zijn? Wat voor soort dingen zou je willen hebben en doen met je gezin? Als er geen beperkingen waren en je met een toverstokje kon zwaaien, wat zou je dan veranderen aan je persoonlijke leven zoals het er nu uit ziet?

Als je gezondheid perfect zou zijn, hoe zou je die dan beschrijven? Hoe zou je je voelen? Hoeveel zou je wegen? In welke mate zouden je gezondheid en conditie anders zijn dan nu? En vooral: welke stappen zou je meteen kunnen zetten op weg naar je ideale niveau van gezondheid en energie?

Als je financiële situatie ideaal zou zijn, hoeveel geld zou er dan op je rekening staan? Hoeveel zouden je investeringen per maand en per jaar opleveren? Als je zoveel geld had dat je je nooit meer zorgen hoefde te maken over je financiën, hoeveel zou dat dan zijn? Welke stappen zou je meteen kunnen zetten voor een ideaal financieel plaatje?

Doe je eigen ding

Een populaire definitie van succes is: in staat zijn om je leven te leiden op je eigen manier, alleen die dingen te doen die je wilt doen, met de mensen die jij kiest, in de situaties die jij wenst.

Als je gaat formuleren wat succes voor jou betekent, zie je meteen dingen die je meer of minder zou moeten doen als je aan een ideaal leven voor jezelf wilt gaan bouwen.

En waarschijnlijk word je vooral door je favoriete excuses en je gebrek aan zelfdiscipline belemmerd om stappen te zetten in de richting van je dromen.

Het is niet zozeer dat je niet weet wat je moet doen, maar meer dat je niet de discipline hebt om jezelf ertoe aan te zetten om te doen wat je moet doen, of je er zin in hebt of niet.

Kom ook bij de bovenste 20 procent

In onze samenleving verdient de bovenste 20 procent van de mensen 80 procent van het geld, bezit 80 procent van de rijkdom en geniet van 80 procent van de beloningen. Nadat Vilfredo Pareto dit zogenaamde paretoprincipe in 1895 voor het eerst formuleerde, is het keer op keer bewezen. Het eerste doel in je carrière moet zijn om op jouw terrein bij de bovenste 20 procent te komen.

In de 21e eeuw zijn kennis en vaardigheden meer waard dan ooit. Hoe groter je kennis en vaardigheden, hoe competent en waardevoller je bent. Naarmate je beter wordt in wat je doet, slaag je er beter in geld te verdienen – en dat is een effect dat zichzelf versterkt.

Helaas doen de meeste mensen – de onderste 80 procent – weinig of geen moeite om hun vaardigheden te vergroten. Volgens het boek *Talent Is Overrated* (2009) van Geoffrey Colvin leren de meeste mensen in het eerste jaar van hun dienstverband wat ze moeten weten en kunnen in hun baan, en worden ze daarna niet meer beter. Alleen de topmensen op elk vakgebied vinden het belangrijk om zich voortdurend te blijven verbeteren.

Vanwege deze toenemende ongelijkheid van producti-

DEEL II

ZELFDISCIPLINE IN BEDRIJFSLEVEN, VERKOOP EN FINANCIËN

In dit deel leer je hoe je de discipline ontwikkelt die nodig is om bij de bovenste 10 procent van je vakgebied te komen. Je leert hoe je je productiviteit, prestaties, output en resultaten verbetert. Je leert hoe je een van de meest gerespecteerde en gewaardeerde mensen in je organisatie en je sector kunt worden.

ZELFDISCIPLINE EN WERK

'Leiders worden niet geboren, maar gemaakt. Je wordt een leider net zoals je iets anders wordt: door hard te werken. En dat is de prijs die we moeten betalen om dat doel, en ook andere doelen, te bereiken.'

– VINCE LOMBARDI

Er is misschien geen aspect van je leven waar zelfdiscipline zoveel impact heeft op je toekomst als in je werk. De meeste mensen zijn van het begin tot het eind van hun werkdag omringd door mensen en gebeurtenissen die verhinderen dat ze de dingen doen die het belangrijkste zijn. Maar juist die belangrijke taken helpen je gegarandeerd snel vooruit in je carrière.

Van een groep senior executives die de vraag kreeg voorgelegd wat de belangrijkste eigenschappen van een persoon waren om in hun bedrijf promotie te krijgen, noemde 85 procent als belangrijkste eigenschappen:

1. Het vermogen om prioriteiten te stellen en aan taken van hoge waarde te werken;
2. De discipline om het werk snel en goed te doen.

Blijkbaar dragen die twee eigenschappen het allermeeest bij aan carrièresucces. Als je ijverig, gedisciplineerd en gefocust werkt, krijg je consistent en voorspelbaar meer voor elkaar dan de gemiddelde persoon, word je beter betaald en krijg je sneller promotie.

Maak onderscheid tussen relevante en irrelevante dingen

Ik heb het paretoprincipe – de 80/20-regel – al verschillende keren genoemd in dit boek, en hier is het opnieuw van toepassing. Maar liefst 80 procent van de waarde van wat je doet komt van 20 procent van de dingen die je doet. Aan jou dus de opdracht om te benoemen uit welke taken die bovenste 20 procent bestaat en je dan uitsluitend te concentreren op een snelle en goede uitvoering van deze taken.

In hoofdstuk 13 komt goed timemanagement gedetailleerd aan bod, maar we zullen hier alvast even naar slecht timemanagement kijken. Volgens Robert Half International verspillen gemiddelde werknemers ongeveer 50 procent van hun tijd aan activiteiten die niets met hun werk te maken hebben:

- 37 procent van de werktijd wordt verspild aan gesprekken met collega's over persoonlijke onderwerpen, gesprekken die niets te maken hebben met waar ze mee bezig zijn.
- De overige 13 procent van de verspilde tijd komt voor rekening van te laat komen of te vroeg vertrekken, lange lunches en koffiepauzes, surfen op het internet, de krant lezen of in werktijd persoonlijke zaken afhandelen.

En wanneer mensen die veel tijd verspillen wél aan het werk zijn, besteden ze te veel tijd aan taken en activiteiten met een lage waarde. Daardoor krijgen ze heel weinig voor elkaar, waardoor ze het gevoel hebben dat ze voortdurend

onder druk staan om hun achterstand in te halen.

Helaas verdwijnt je werk niet als je tijd verspilt. Het hoopt zich op, als een sneeuwmassa die tot een lawine uitgroeit. Deadlines komen steeds dichterbij. Je krijgt steeds meer stress, totdat je jezelf uiteindelijk dwingt om je taak uit te voeren, meestal op het laatste moment, en dan maak je vaak kostbare fouten.

Ontwikkel een uitstekende reputatie

Wil je jezelf snel onder de aandacht brengen van mensen die je vooruit kunnen helpen? Zorg dan dat je bekend komt te staan als iemand die elk uur van elke dag hard en gedisciplineerd werkt.

Het inkomen van gemiddelde werknemers stijgt ongeveer 3 procent per jaar, ongeveer evenveel als de inflatie en de stijging van de kosten van levensonderhoud. Gemiddelde werknemers gaan dus van jaar tot jaar niet echt meer verdienen. Ze verdienen alleen maar genoeg om hun kosten te kunnen blijven betalen. Maar het inkomen van de bovenste 20 procent op de meeste terreinen stijgt tussen de 10 en de 25 procent per jaar – en over meerdere jaren is er dus sprake van een exponentiële stijging.

De bovenste 20 procent van de werkende mensen verdient 80 procent van het geld. En de werknemers uit de onderste 80 procent kunnen dus alleen nog maar de resterende 20 procent van het geld onder elkaar verdelen. Ze moeten vechten om de kruimels die van de tafels van de productiefste mensen vallen.

Voor iedereen die voor succes wil gaan

De meeste mensen denken dat succes te danken is aan geluk of een enorm talent, maar veel succesvolle mensen bereiken hun prestaties op een heel eenvoudige manier: door zelfdiscipline.

In *No Excuses!* laat Brian Tracy je zien hoe iedereen succes kan behalen op zowel persoonlijk, zakelijk als financieel vlak. Elk hoofdstuk biedt praktische oefeningen om de 'geen excuses'-benadering op je eigen leven toe te passen.

Het resultaat? Je leert succesvol te zijn, en maakt je eigen dromen waar! Stop met het verzinnen van excuses en lees dit boek.

Brian Tracy is een expert op het gebied van persoonlijke en organisatieontwikkeling. Hij werkte in meer dan 107 landen op zes continenten en spreekt vier talen. Hij is internationaal bestsellerauteur van ruim 70 boeken die in tientallen talen zijn vertaald.



9 789043 935555

www.kosmosuitgevers.nl

**KOS
MOS**

NUR 770

Kosmos Uitgevers,
Utrecht/Antwerpen