



Niet-goed-geld-teruggarantie: waarom krijg je niet bij elk boek dat je niet bevalt je geld terug? Omdat auteurs en uitgevers dat risico liever niet willen lopen. Maar dit boek gaat over risico's nemen en zelfvertrouwen. En ik heb zoveel vertrouwen in de faalkrachtmethode dat ik je een 100 procent succesgarantie geef.

Mocht je toch niet tevreden zijn nadat je dit boek hebt gelezen en de methode uitgeprobeerd, stuur dan binnen 14 dagen een kopie van je aankoopbewijs naar succesgarantie@faalkracht.nl en vermeld de reden waarom je niet tevreden bent. Je ontvangt dan verdere instructies om het boek te retourneren. Zodra het bij ons binnen is, krijg je zonder gezeur binnen 14 dagen je geld teruggestort.

# INHOUD

Kickstart: in 5 minuten aan de slag	9
<b>Inleiding</b>	<b>11</b>
FAALKRACHT IN DE PRAKTIJK	20
<i>Verspreiden van de faalkrachtmethode</i>	
 <b>STAP I.</b>	24
<b>AANVAARD HET PROBLEEM</b>	
Hoe zijn we risico-avers?	
FAALKRACHT IN DE PRAKTIJK	31
<i>Verbeteren van outbound callcenter-conversie</i>	
Waarom zijn we risico-avers?	34
Waarom zou je risico's willen nemen?	39
FAALKRACHT IN DE PRAKTIJK	43
<i>Kiteloops op tien meter hoogte</i>	
Is risico-aversie kneedbaar?	46
Hoe kunnen we risico-avers gedrag kneden?	51

FAALKRACHT IN DE PRAKTIJK	58
<i>Aantrekken van nieuwe cliënten door associates</i>	
 <b>STAP 2.</b>	61
<b>BEGRIJP DE OPLOSSING</b>	
FAALKRACHT IN DE PRAKTIJK	68
<i>Starten van je eigen bedrijf</i>	
 <b>STAP 3.</b>	70
<b>VOER DE OPLOSSING UIT</b>	
Stappenplan	71
Tweaks	77
FAALKRACHT IN DE PRAKTIJK	81
<i>Innovatieve marketingacties</i>	
Eigenschappen van een goed ontworpen failure target	84
Wat te vermijden	86
Je evoluerende expertise	88
Conclusie	91
Boek uit. En wat nu?	92
Dankwoord	95

# KICKSTART

In 5 minuten aan de slag

Dus je wilt direct aan de slag? Heel goed. Oefening baart kunst. Dus hoe eerder je begint, des te beter.

Ga naar een druk café met vrienden of vriendinnen. Leg ze de regels uit van het *failure target* van de avond:

1. Vertel niemand in de bar dat je een spel speelt.
2. De verliezer van een ronde betaalt de drankjes voor de anderen.
3. De verliezer van een ronde is de **LAATSTE** die afgewezen wordt door iemand die hij of zij aangesproken heeft.



Definitie: Failure target [feiljər tɑ:rgɪt] – De gevreesde faalervaring als doel, gekoppeld aan een beloning. Of in andere woorden: de beloning bij het opzoeken van een situatie (doel) waarin je gewenste gedrag leidt tot het optreden van je angst (het falen).

Zo simpel is het. Maar let op de nuance: om gratis drankjes te krijgen is je doel om zo snel mogelijk *afgewezen* te worden. Falen is je doel geworden.

Gaandeweg merk je dat er een aantal interessante dingen gebeurt:

- Je terughoudendheid om mensen aan te spreken daalt omdat je een gegarandeerde beloning hebt gecreëerd: een interessant gesprek of gratis drankjes. Kortom, een win-winsituatie.
- Je ontdekt hoe ONGELOOFLIJK moeilijk het is om te falen. Geloof je me niet? Probeer het zelf.
- Je ervaart dat áls je faalt, er eigenlijk niks aan de hand is.
- Deze drie effecten verhogen je zelfvertrouwen, wat het steeds moeilijker maakt om te falen. Zie je waar dit naartoe gaat?

In de rest van dit boek onderzoeken we deze mechanismen en hoe je ze concreet kunt gebruiken om je eigen faalkracht te ontdekken. Of je nou als doel hebt om de innovativiteit van je marketingteam te vergroten of om nieuwe contacten te leggen, met de faalkrachtmethode is succes gegarandeerd.

# INLEIDING

De ontdekking van de lefspier en  
waarom faalkracht je kan helpen

## *De aanleiding: klaar met laf, klaar voor lef*

Ik was 25 en werkte net zes weken als consultant bij McKinsey, een internationaal adviesbureau, toen ik in een overlegruimte volledig afgebrand werd door de partner van het project. Op zijn vraag hoe het ging had ik geantwoord dat ik veel moeite had met het feit dat ik in mijn eentje zonder projectmanager op mijn eerste project zat, ondanks mijn herhaalde verzoeken. Het was het eerste project voor een grote multinational in jaren dus de druk en verwachtingen van de cliënt waren enorm, terwijl ik geregeld geen idee had hoe ik verder moest en ik een dag-tot-dag rolmodel miste om van te leren.

Zijn reactie: 'DURF JIJ MIJ NU SERIEUS TE VERTELLEN DAT IK MIJN PROJECTTEAM NIET GOED HEB SAMENGESTELD!?!?' Je bent gewoon bezig de handdoek in de ring te gooien. Als je het nu opgeeft, ben je kennelijk niet bestand tegen de steile leercurve die we van je verwachten.' Er volgde nog wat uitleg die als primair effect had dat ik me zo klein voelde

dat ik me het liefst onder de tafel had verstopt. Uiteindelijk was mijn lafhartige antwoord: ‘Excuses dat ik je zo boos heb gemaakt. Ik ga mijn best doen om aan jullie verwachtingen te voldoen...’

Toen ik ’s avonds terug naar huis reed, kon ik mezelf wel schieten dat ik zo over me heen had laten lopen. Waarom had ik me zo uit het veld laten slaan door die aanval van de partner? Waarom had ik hem niet verteld dat zijn reactie belachelijk was?

Omdat ik niet het lef had dat in zijn gezicht te zeggen. En omdat ik diep vanbinnen bang was voor de schaamte als ik aan vrienden en familie moest vertellen dat ik na slechts zes weken in mijn eerste baan eruit gegooid was. Dat ik zou falen.

Ik voelde me laf. Ik zat nog steeds in dezelfde uitzichtloze rotsituatie, omdat ik gevangengehouden werd door mijn angsten en beperkende gedachten.

Genoeg was genoeg. Ik sloot die avond in de auto een pact met mezelf. Ik zou mijn lafheid niet langer accepteren. Ik zou door mijn angsten en beperkende gedachten heen breken. Ik zou meer risico nemen en mijn lef vergroten. Maar hoe?

### ***De zoektocht: lef vergroten***

Met de ervaring bij McKinsey als katalysator begon mijn zoektocht naar manieren om mijn lef te vergroten. Ik reflecteerde op situaties waarin ik risico’s had genomen en

risico's uit de weg was gegaan. Ik bestudeerde het gedrag van mensen die ik bewonderde om hun lef. En ik las alles wat ik kon vinden over de wetenschappelijke achtergrond van risico-aversie: de technische term voor lafheid.\* Dit leidde tot de volgende belangrijke inzichten:

1. **Ik was niet alleen.** Economen hebben experimenteel vastgesteld dat mensen gemiddeld genomen risico-avers zijn en er zijn aannemelijke evolutionaire redenen waarom dat zo is.
2. **Het was een flinke uitdaging.** Het is niet eenvoudig om je lef te vergroten. Hierdoor hebben mensen de neiging de oorzaak van hun risico-aversie buiten hun invloedssfeer te plaatsen: cultuur, opvoeding, genetica en karakter. Dit rechtvaardigt risico-aversie ten onrechte als iets onvermijdelijks of onveranderlijks.
3. **Het was geen onmogelijke uitdaging.** Uit verschillende experimenten blijkt dat lef en risico-aversie wel degelijk kneedbaar zijn, bijvoorbeeld via *gamification* en gewoontevorming.\*\*
4. **Er was geen kant-en-klare oplossing.** Ik kon geen enkele overtuigende methode vinden om succesvol mijn lef te vergroten.

\* Zie voor een lijstje met artikelen en boeken ter verdieping 'Boek uit. En wat nu?' aan het einde van dit boek.

\*\* *Gamification*: het speels maken van een activiteit. Gewoontevorming: gedrag aanleren door er een gewoonte van te maken. Zie het hoofdstuk 'Hoe kunnen we risico-avers gedrag kneden? Door gewoontevorming en gamification' voor verdere uitleg.



En toen viel het kwartje.

*Lef is geen karaktereigenschap. Lef is een spier. Een spier die je kunt trainen. Maar niemand leek precies te weten hoe.*



Met deze openbaring was de vervolgstap duidelijk: ik moest een eigen methode ontwikkelen om mijn lefspier te trainen. In eerste instantie was dit voornamelijk een serie van persoonlijke experimenten. Gaandeweg realiseerde ik me echter dat ik iets op het spoor was met veel breder potentieel dan alleen mijzelf.

## ***Het potentieel: je idee van falen op zijn kop – leef door continu gecontroleerd falen***

Nog nooit veranderde de wereld om ons heen zo snel als nu. Om in deze ontwikkelingen niet achterop te raken is het belang van innovatie en risico's nemen groter dan ooit. Stilstand in de status quo is per definitie achteruitgang. Met andere woorden: succes is tegenwoordig onlosmakelijk verbonden met het loslaten van de angsten en beperkende gedachten die je in je comfortzone houden, zowel voor individuen als organisaties. Maar hoe goed zijn we in het doorbreken van beperkende gedachten?

Stel jezelf daarom de volgende vraag:

*Heb je vaker spijt van dingen die je niet gedaan hebt,  
of van dingen die je wel gedaan hebt? Spijt dat je  
die interessante persoon niet aangesproken hebt?  
Of spijt vanwege de vervelende reactie die je door het  
wel aanspreken kreeg?*

Als je – net als ik, en vele anderen met mij – overwegend spijt hebt van dingen die je *niet* gedaan hebt, dan houden je angsten of beperkende gedachten je vaker in je veilige comfortzone dan je eigenlijk wilt. Lef ontwikkelen en risico's nemen zijn geen doel op zich, maar een manier om door de beperkende gedachten en patronen heen te breken die je in je comfortzone houden en je potentieel remmen.