

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 zevenentachtig 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 zigzagers 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 belooft 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 belooft 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 zigzags mensen 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:

Gedrevenheid =	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.
----------------	--

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.”

46 | FOCUS vs. SPRAY

In het bedrijfsleven en in de sportwereld bestaat er een oud gezegde: “Winnaars zijn doelgericht. Verliezers schieten met hagel in de hoop iets te raken.” Een van de grootste uitdagingen van deze tijd is dat in onze hightech wereld, die vervuld is met informatie, het bijzonder gemakkelijk is om focus te verliezen en te verzanden in een staat van sprayen. Doelgericht werken is moeilijker dan ooit. Doelgerichtheid vereist een actief, bewust commitment.

De beroemde acteur en martial-art specialist Bruce Lee zei ooit dat een krijger een gemiddeld persoon is met een laserscherpe focus. Het spreekt voor zich dat een doelgericht persoon veel effectiever is dan iemand die zich continu laat afleiden door bijvoorbeeld e-mails, sms'jes en gesproken berichten. Maar waarom is het zo moeilijk om focus te houden? Waarom zorgen mensen er niet voor dat ze gefocust blijven en elimineren ze alles waardoor ze afgeleid worden? Dat komt door de beloning.

Iedere slechte gewoonte heeft een soort beloning tot gevolg, ongeacht hoe nutteloos die ook is. Voordat we een gewoonte kunnen aferen, moeten we vaststellen en erkennen welke beloning dit gedrag oplevert.

Iemand die ontwijkend gedrag vertoont, krijgt daar altijd een beloning voor. Ongeacht hoeveel dit gedrag kost, ervaart hij altijd een stimulans, een soort beloning om dit gedragspatroon vol te houden. Zo'n beloning is niets meer dan een goed gevoel dat iemand krijgt door dergelijk ontwijkend gedrag te vertonen of door ongewenste situaties te tolereren. Mensen denken zelfs dat er geen negatieve kanten aan zulk gedrag zitten.

Als ik niet iedere tien minuten mijn mailbox controleer, zou ik iets kunnen missen. Ik zou een kans kunnen missen. Ik zou het geruststellende gevoel kunnen kwijtraken dat ik krijg wanneer mensen mijn hulp nodig hebben. “Kijk, ik heb een berichtje! Mensen vinden me aardig!” Om doelgericht te kunnen zijn, moet je je angstige gedrag opzijzetten waarbij je anderen tevreden wil stellen. Ook moet je bereid zijn je te focussen op het enige dat er op dat moment toe doet. Je leven zal direct sneller en krachtiger zijn.

Laat een straal zonlicht in een vergrootglas schijnen en in een paar seconden kun je een dood blaadje verbranden. Laat de zon zonder focus zijn stralen over alle dode bladeren in het bos verspreiden en het ontbindingsproces duurt weken. Ons leven werkt net zo.

Andrew Leung is een succesvolle Straight-Line Coach die zich heeft gespecialiseerd in middelgrote ondernemingen in Silicon Valley. Zijn klanten waarderen hem om zijn commitment als hij ze dwingt zich te focussen op activiteiten die rechtstreeks leiden naar het resultaat dat ze willen behalen.

Misschien lijkt het vreemd dat zoveel van de beste en slimste executives en bedrijfsleiders in ons land zich laten opslokken door dagelijks bezigheden die weinig opleveren en nergens toe leiden.

Als Andrew Leung op bezoek komt en hen ontmoet, krijgen ze een flinke wake-up call. Zijn specialisatie is het ontdekken van wat hij het doel achter het doel noemt. Heel vaak haalt Leung een verborgen doel naar boven dat de mensen echt willen bereiken, maar dat ze niet erkennen. Ze presenteren een oppervlakkig doel waarvan ze denken dat het beter overkomt. Andrew maakt daar direct korte metten mee, zodat hij en zijn cliënt niet op verkeerde voet beginnen. Zodra het ware doel helder is, worden de vereiste acties duidelijk. Zo krijg je een krachtige focus op activiteiten die veel opleveren en elimineer je de neiging van (zelfs de slimste) cliënten om hun mentale energie de hele dag door in het wilde weg te verspillen.

“Als mijn cliënten hun activiteiten niet op de kern acties hebben gericht”, zegt Leung, “behalen ze nooit de gewenste resultaten en stellen ze zich tevreden met de hele dag maar een beetje proberen. Vervolgens raken ze volledig gedesillusioneerd.”

Sommige mensen zijn gevoelig voor feedback en blijven maar dezelfde onwerkbare handelingen doen, ongeacht het gebrek aan resultaat. Maar dan kun je net zo goed blijven proberen om een vierkantje in een rond gat te steken. Ze besluiten (hun gevoelens) te beschermen in plaats van (hun acties) te corrigeren. Ze worden snel defensief, maar Andrew laat ze daar niet mee weggelaten.

Sommige van deze mensen bekleden enorm hoge posities. Andrew kiest er bewust voor om vriendelijk voor ze te zijn en de gevolgen van hun handelingen met ze te delen, in plaats van aardig te zijn, zoals coaches die ze in het verleiden hebben gehad.

Andrews prestaties bij het jagen op wild, schieten en zijn prestaties in martial arts hebben hem geleerd goed op zijn doel gefocust te blijven en hij leert zijn cliënten hetzelfde te doen. Hij is er erg goed in zijn cliënten zover te krijgen dat ze de confrontatie aangaan en kern acties ondernemen. Hij leert ze weg

te blijven bij oppervlakkige acties: de acties die wel op werk lijken, maar geen resultaat opleveren.

Dit is Andrews manier van doelgericht coachen in plaats van in het wilde weg te schieten. Dezelfde scherpe meesterschap en precisie die hij bij zijn schietvaardigheid gebruikt en waarmee hij de landelijke kranten haalt, past hij toe op cliënten met een gebrek aan focus.

Leung herinnert zijn cliënten er graag aan dat iedere organisatie, ongeacht hoe groot of klein, is opgebouwd uit individuen. Ongeacht hoe populair of bekend een organisatie is, zonder de mensen die er werken, kan deze niet bestaan.

De prestaties van een organisatie hangen helemaal af van de prestaties van deze mensen. Daarom laat Andrews zijn cliënten alleen maar kijken naar de kern van de zaak. Dit helpt hen hun prestaties te vergroten en de groei vast te houden.

Stel je voor dat je gaten moet boren op zoek naar olie. Welke strategie heeft meer nut denk je: 10 verschillende gaten van 10 meter diep boren of 1 gat van 100 meter diep?

Een helder doel met een krachtige focus inspireert mensen. Ze stoppen met stoppen en ze kunnen opeens veel makkelijker volhouden en doorzetten. Wanneer mensen een duidelijke focus krijgen, gaan hun prestaties drastisch omhoog en zo ook de resultaten van de organisatie. Wanneer mensen bezig zijn met te veel verschillende zaken, krijgen ze onder aan de streep niks van echte waarde gecreëerd.