

Hack je tijd

HACK JETIJD

Hoe je als ondernemer meer tijd
overhoudt in een wereld vol afleiding



Marc Cornelius

Eerste druk, mei 2023

© 2023 Marc Cornelius

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm en op enige wijze, zonder voorafgaande toestemming van de auteur.

ISBN: 978-90-833177-1-7

NUR: 801

Auteur: Marc Cornelius

Uitgever: Tangram Studio

Redactie en ontwerp: Tangram Studio

Corrector: Bep de Wit - de Waard

Drukwerk: Grafistar

www.marccornelius.nl

Inhoud

Inleiding **9**

HOOFDSTUK 1

Productiviteit en creativiteit: het achtste en negende wereldwonder **15**

- 1.1 Productiviteit: het hart van jouw business 15
- 1.2 Creativiteit: de schatkist van gezonde productiviteit 21
- 1.3 Flow 23

HOOFDSTUK 2

Doelen als kompas in je leven **29**

- 2.1 Van droom tot doel 29
- 2.2 Visualiseren 34
- 2.3 Hacks om je ultieme doel te bepalen 38
- 2.4 Hack je brein met affirmaties 50

HOOFDSTUK 3

Prikkels ontdekken **53**

- 3.1 Multitasken is een mythe 53
- 3.2 Jouw dopamine slack 56
- 3.3 Ontdek waar je tijd naartoe gaat 59
- 3.4 Identificeer het meest productieve moment van je dag 65

HOOFDSTUK 4

De ultieme planning voor maximale productiviteit **69**

- 4.1 Je shit voor elkaar krijgen 69
- 4.2 Je dag plannen 81

HOOFDSTUK 5

Prikkels elimineren **94**

5.1 Hack je meetings	95
5.2 Hack je e-mail	117
5.3 Hack je telefoon	125
5.4 Hack je laptop	134
5.5 Hack je kantoor en kantoorgenoten	142
5.6 Bonushack #1: Hack je muziek	156
5.7 Bonushack #2: Hack je kleding	165

HOOFDSTUK 6

Hack je motivatie en wilskracht **167**

6.1 Intrinsieke motivatie	168
6.2 Hack je gewoonten	176
6.3 Extrinsieke motivatie	186
→ Alex van Ginneken: over accountability	191

HOOFDSTUK 7

Hack je onderneming **197**

7.1 Zeg vaker nee	198
7.2 Neem een VA (besteed uit!)	203
7.3 Automatiseren	205
→ Michelle van Zwieten: over automatiseren	205
7.4 Je verdienmodel verbeteren	214
→ Edwin Dijkstra: over meer verdienen in minder tijd	214
7.5 Maak niet meteen een offerte	218

HOOFDSTUK 8	
Hack je rust	219
8.1 De pauzeknop die rust heet	220
8.2 Hoe werkt stress?	222
→ Mark Popken: over stress en productiviteit	222
8.3 Ademhaling	227
8.4 Meditatie	229
8.5 Pauzes tussen taken	230
8.6 Shinrin-yoku	235
8.7 Je slaap bepaalt hoe jij presteert	238
→ Floris Wouterson: over slaap en productiviteit	239
8.8 Beter eten en bewegen om beter te werken	254
→ Roy Lukens en Vinse Sloomweg: over voeding en beweging	255
8.9 Maak een gewoonte van sporten	267
HOOFDSTUK 9	
Maak van stress je bitch	272
9.1 Positieve stress	273
9.2 Zo gebruik je stress in je business	274
BONUSHACK	
Maak fans van je klanten	276
Bijlagen	279
Handige apps en trucs	279
Leestips	283
Bronnen	284

Inleiding

19 maart 2019, 06:30 uur. Ik stap net op het vliegtuig vanuit Kuala Lumpur, onderweg naar huis van een heerlijke reis door Nieuw-Zeeland, Australië, Thailand en Maleisië. Nagenietend van de contacten die ik heb opgedaan, de fantastische ervaringen, het lekkere eten en het goede weer. En het tofste is dat ik dit kon combineren met mijn freelance klussen en een side-business. Precies zoals ik het ooit voor ogen had.

Een jaar eerder had ik mijn baan opgezegd bij een marketing-bureau in Groningen. Ik was het zat om mijn ideeën te pitchen voor een ander bedrijf en merkte dat hiërarchie voor mij een worsteling was. Managers aan wie je je ideeën over moest brengen die ze niet begrepen. Of dat je moest vragen of je eerder naar huis mocht... De bibbers lopen alweer over mijn rug.

Na lang wikken en wegen belandde ik in de stoel bij de Kamer van Koophandel. Bij bedrijfsactiviteiten vulde ik in ‘advertentiecampaagnes bouwen voor klanten’. Ik ging ervoor zorgen dat mensen hoger kwamen in Google, dankzij advertenties. En dat verliep vrij snel behoorlijk goed. De klanten stroomden binnen.

Maar daar stopte mijn lust naar ‘succesvol’ worden niet. Samen met vier andere mannen startte ik een ander bedrijf. We maakten AVG-oplossingen voor WordPress: die befaamde en irritante cookiebanners. “Dit is hét project dat mij groot zal maken. Dit gaat ervoor zorgen dat ik multimiljonair word!” (Ik dacht dat succesvol zijn dát voor mij inhield.)

21 maart 2019, 09:00 uur. Ik word net wakker na een lange vliegreis van zo'n 35 uur, inclusief vertraging, en de eerste uren slaap in mijn eigen bed. Ik zet mijn telefoon aan en zie een appje binnenkomen van een compagnon. Of ik tijd heb om die ochtend nog af te spreken.

Ik fiets met mijn gebruikte kop vol energie naar kantoor, waar we hebben afgesproken. Ik heb er zin in om ze weer te zien. Eindelijk weer over business praten.

Eenmaal op kantoor aangekomen merk ik meteen dat er een gespannen sfeer hangt.

“Marc, we willen je aandelen overkopen voor vijfduizend euro.”

Letterlijk de eerste zin die uit de mond van een van mijn compagnons komt. Ik raak in paniek en zie mijn hele toekomst voor me in duigen vallen.

Dit bedrijf moest mij succesvol gaan maken. Mij miljonair gaan maken. What the fuck.

“Je kunt vijfduizend euro krijgen voor je aandelen en dit aanbod vervalt na aanstaande maandag. Daarna geldt het niet meer en heb je helemaal niets.”

Helemaal niets dus. Met name dat stuk zorgde voor nog meer paniek aan mijn kant. En voor tijdnood en gezeik.

Het was me duidelijk dat er geen discussie of gesprek mogelijk was. En als mensen zo met me omgaan, dan wil ik helemaal niets meer met ze te maken hebben. Daar ben ik vrij principieel in. Dus ging ik meteen akkoord met het voorstel.

Ik heb nooit meer iets meer van ze gehoord. Ook niet over hun drijfveren om mij uit het bedrijf te knikkeren. Jarenlang heb ik gegraven bij mezelf, op zoek naar de reden waarom. Eerst dacht ik dat output mijn probleem was. Dat besloot ik aan te pakken door keihard te gaan werken. Nog meer uren te gaan klokken.

Ik startte meteen na het beëindigen van mijn rol in het software-bedrijf een marketingbureau met twee andere bevriende ondernemers en besloot keihard te werken aan mijn output, want ik dacht dat dat synoniem was aan productiviteit. Ik ging lezen. Veel lezen. Over productiviteit. Mindset. Doelen stellen. De hele mikmak om mijn output zo hoog mogelijk te krijgen. Ik leerde veel en paste veel toe. Sommige dingen werkten, andere zeker niet, maar tijd voor rust was er niet.

Dat harde werken was echter niet genoeg. Er waren diverse prikkels binnen het marketingbureau die ervoor zorgden dat ik weer niet excelleerde. Zo had ik veel afleiding en stond ik altijd 'aan' omdat ik bang was om mijn compagnons teleur te stellen. Bijvoorbeeld door niet op tijd op klanten te reageren of door omzetdoelstellingen niet te behalen. Ik merkte dat een hoge output ook niet de sleutel was en leverde in op gezondheid en sociale contacten.

Ook deze samenwerking eindigde in mineur.

Op dat moment besloot ik dat ik dit niet weer wilde laten gebeuren. Ik moest en zou erachter komen wat mijn ideale manier van werken was. Een manier waarbij ik rust zou ervaren en tevens veel werk verzet zou krijgen, en niet zou worden geleid door externe factoren.

Ik ging experimenteren met productiviteitshacks die ik vond in talloze boeken en kwam erachter wat mijn ideale manier van werken is om de productiviteit zo hoog mogelijk te krijgen. Zonder daarbij in te leveren op andere factoren die belangrijk voor mij zijn, zoals familie, sport en gezondheid.

Door het vele lezen ontdekte ik wat écht de reden was dat mijn rol in het softwarebedrijf uiteindelijk niet goed afliep. Het boek *Peak Performance* gaf daarin de doorslag. Het was gewoonweg allemaal niet te combineren. De ervaring en het overzicht ontbraken om meerdere businesses te kunnen runnen. En ik deed echt veel:

1. Softwarebedrijf in AVG-oplossingen.
2. Google Ads business voor ongeveer vijftien klanten.
3. Twee affiliate websites waar ik regelmatig teksten voor schreef.
4. Ik zei altijd ja wanneer iemand iets van me wilde.
5. En ik startte tegelijkertijd ook nog eens een marketingbureau.

Om dat allemaal te combineren heb je een meesterlijke productiviteit en focus nodig, en die had ik toen absoluut niet.

Nu wel.

Wat het me oplevert? Door eerst enkel te focussen op Google Ads werd ik daar beter in en heb ik mijn omzet fors weten te verhogen. Ook werd het aantal klanten verdubbeld.

Na ongeveer twee jaar startte ik een eigen bedrijf dat software als een service verkoopt, zodat mijn business niet afhankelijk is van het aantal uren dat ik erin stop. Hier beheren we inmiddels meer dan 400 klanten.

Privé gaat het me voor de wind. Ik heb een fantastische relatie en net voordat ik klaar was met dit boek hebben we een huis gekocht.

Ik schrijf dit boek omdat ik het jou ook zo hard gun om productiviteit op de goede manier aan te pakken als ondernemer. Door niet alleen maar aan te staan, maar ook die uit-knop regelmatig in te drukken. Om een business te hebben waarin je rust ervaart in plaats van stress.

Wat je van dit boek kan verwachten

Productiviteit is niet enkel directe output. Het is een combinatie van veel zaken die je rondom het leveren van output doet. Het is veel gedaan krijgen zonder dat je het proces haat.

Om je gezonde productiviteit aan te leren, beginnen we bij het begin. Wat is productiviteit, waarom is het belangrijk en hoe ontstaat creativiteit? Maar ook: wat is flow en waarom is het zo belangrijk om deze staat van zijn te bereiken?

Vervolgens duiken we in je doelen. Zonder doel weet je niet waar je naartoe wil werken en zal je niet snel verzadigd raken door wat je aan het doen bent.

In de hoofdstukken daarna vertel ik je hoe je interne en externe prikkels die je afleiden kan ontdekken én elimineren. Ik praat je bij over dopamine en toon je verschillende productiviteitshacks, bijvoorbeeld hoe je je kantoorgenoten instrueert wanneer jou niet te storen. Ook komen er verschillende topondernemers aan het woord die vertellen hoe ze meer verdienen in minder tijd, hoe ze hebben leren automatiseren en hoe ze hun slaap optimaliseren. Tevens ontvang je ultieme hacks voor maximale, gezonde productiviteit.

Tot slot gaan we in op je gezondheid. Want daar is voor veel ondernemers veel winst te behalen. Is je gezondheid niet oké, dan heb je daar op elk gebied van je business last van. Vertel op, hoe vaak heb jij minder slaap gepakt zodat je de volgende ochtend meer uren kon maken? Als je dit boek uit hebt, weet je waarom dat juist averechts werkt en hoe je voor een ochtend- en avondroutine zorgt waarmee je tijd wint.

De belangrijkste lessen die ik heb geleerd heb ik gebundeld in dit boek. Om jou, als ondernemer, ervoor te behoeden dat je ook terecht komt in de val van productiviteit: constant meer willen doen zonder rust te pakken. Ik hoop je hiermee te inspireren om de hele dag het maximale uit je bedrijf te halen. Ik heb er zin in om je alles te vertellen en handige tools aan te reiken.

Bedankt dat je dit boek hebt aangeschaft. Ik hoop dat je hierdoor net als ik een vrijere business mag gaan opzetten.

HOOFDSTUK 1

Productiviteit en creativiteit: het achtste en negende wereldwonder

1.1 Productiviteit: het hart van jouw business

Productiviteit is een wereldwonder wat maar weinigen van ons écht op waarde weten te schatten. We staan er niet voor in de rij, ontvangen er nul subsidie voor en reizen er niet de halve wereld voor af. Het wordt niet door Instagram-goeroes gepromoot en je hoort er ook zeker niet veel over op het nieuws.

Het beeld dat we hebben van productiviteit is vaak misplaatst. Veel mensen denken dat productiviteit betekent dat je meer werk doet in minder tijd, om die bespaarde tijd vervolgens op te vullen met iets nieuws. Dat het draait om nóg meer werken.

Ook voor ons ondernemers een veelgemaakte fout. Omdat we vaak beginnen met een uurtarief, denken we al gauw: meer uren werken is meer geld verdienen. Misschien herken je het wel.

Maar eigenlijk heeft dat niks te maken met productiviteit. Productiviteit betekent namelijk dat je slimmer werkt zodat je meer tijd

overhoudt om leuke dingen te doen en je beter te voelen. Om van de dingen te genieten die je het allerliefst doet (buiten je werk om 😊).

Productiviteit is wat mij betreft: **meer gedaan krijgen door slimmer te werken, zonder het proces te haten.**

En tuurlijk weten we in theorie wel hoe het werkt. We beginnen met ons werk, nemen een lunchpauze (want pauzes zijn gooooooed) en hebben wellicht een to-do-lijst. Misschien heb je wel een fancy koptelefoon met noisecancelling op je bureau liggen die je braaf opzet zodat je niet wordt gestoord.

Kudos aan jou als je dit hebt hoor, maar in de praktijk gaat het toch vaak mis. Bewust en onbewust. En daar zijn verschillende oorzaken voor. Vooral externe factoren voor jou als ondernemer.

Oorzaak #1: De klant is koning?

We zijn afhankelijk van onze klanten. Ze zorgen ervoor dat we boodschappen kunnen doen, dat we überhaupt ons werk kunnen doen en zorgen voor een portie motivatie. Maar – je voelt 'm al aankomen – klanten hebben ook een keerzijde.

Ze hebben je nodig op momenten dat jij net lekker in de flow aan het werk bent. Of wanneer je net languit op de bank ligt. Misschien zelfs wel wanneer je net van tjlpende vogeltjes in het bos aan het genieten bent.

En dat levert stress op, want een klant heeft je nú nodig. We schieten meteen in de actiemodus. We springen van de bank, of wandelen met een sneltempo het bos uit om zo snel mogelijk weer in werkmodus over te kunnen gaan.