



Antoinette Nunes

Driver's seat

Van werken *in* je bedrijf naar
een bedrijf dat *voor* jou werkt!

VANDUUREN
MANAGEMENT

Driver's Seat

Mr. Antoinette Nunes-Meijer

Driver's Seat

**Van werken *in* je bedrijf naar een
bedrijf dat *voor* jou werkt!**

VAN DUUREN
MANAGEMENT

Testimonials

'Uit de scan bleek dat onze salesafdeling tot wel 40% verbetering kon realiseren. Antoinette vergeleek die afdeling met een piloot zonder vluchtplan: we doen aan sales, maar het is niet helder waar we naartoe gaan. Door een duidelijke marktstrategie te kiezen en helderheid in de producten die we verkopen, kunnen we nu op meer afdelingen in het bedrijf efficiënter werken.'

Eric Willemsen

'Samen met mijn vrouw wil ik graag meer vrijheid ervaren, niet meer afhankelijk zijn van één plek, maar overal kunnen werken. Door mijn werk anders in te richten komt dat doel dichterbij. Daar had ik wel wat stimulans voor nodig. Ik moest mijn mindset veranderen.'

Harko Sterk

'Nu ik veel werkzaamheden niet meer zelf uitvoer, merk ik het effect. Ik heb meer tijd voor mijn familie, vrienden en hobby's. Mijn thuissituatie is verbeterd, wat belangrijk is voor een goede werk/privé-balans. Want je kunt nog zo goed zijn in je werk en daar al je tijd in investeren, maar een veilige plek om thuis te komen is misschien nog wel belangrijker. Dat creëer je alleen als jij je daar bewust van bent.'

Marc Kleinhaarhuis

'Op afstand is het vaak lastiger de neuzen dezelfde kant op te houden. Het betekent dat ik veel meer sturend leiding moest geven. Dat is niet iets wat ik van nature graag doe. Dat is nog een leerproces. Op afstand is het ook moeilijker het team bij elkaar te houden. Voorheen organiseerde ik altijd een borrel op vrijdagmiddag en begeleidde ik stagiaires en agenten om een band te scheppen. Nu ik er niet meer ben, heb ik een van de agenten de functie van officemanager gegeven. Hij heeft die taken nu van mij overgenomen.'

Mark Sven de Vries

'Nu prioriteer ik mijn strategische processen. Dat kan omdat ik nu meer tijd heb. Ik heb mijn dienstenaanbod vergroot, maar doe zelf minder in de uitvoering omdat ik samenwerk met een team van freelancers. In drie jaar tijd heb ik een exponentiële groei doorgemaakt. En mijn bedrijf is nog steeds in ontwikkeling. Ik ben blij dat ik samen met mijn nieuwe team veel kan betekenen voor de auteurs met wie ik werk.'

Dorine Homan

'De balans is terug in mijn privéleven. Als me gevraagd werd prioriteiten te stellen, keek ik altijd naar de zakelijke prioriteiten, nu leerde ik ook te kijken naar wat ik privé belangrijk vind. Sindsdien is er een betere balans in mijn leven.'

Chris Krabben

Inhoudsopgave

Voorwoord	9
Inleiding	13
Dankwoord	17
1 De RDA-methode	21
1.1 Hoe werkt de RDA-methode?	22
1.2 Resultaatgefocus	28
1.3 Droomgedreven	30
1.4 Actiegericht	33
DEEL 1 ALS ONDERNEMER GROEIEN NAAR MEER VRIJHEID	39
2 Richting en helderheid	41
2.1 Bepaal je levensdoel	42
2.2 Bepaal je belangrijkste kernwaarden	45
2.3 Bepaal je bedrijfsdoel	48
2.4 Prioriteit bepalen	50
3 De juiste tijdsbesteding	59
3.1 Focus aanbrengen	59
3.2 Leer je tijd investeren	65
3.3 De productiviteitspiramide	71
3.4 Afleiding en keuzestress	77
3.5 Urgent en/of belangrijk	85
4 Je nieuwe rol: van specialist naar CEO	93
4.1 Leiderschap	94
4.2 De taken van dé ondernemer voor verdere groei	99
4.3 Mindset: persoonlijke ontwikkeling	102

DEEL 2 GROEIEN MET JE ONDERNEMING VOOR MEER VRIJHEID	115
5 De nieuwe bedrijfsstructuur: de inrichting van je bedrijf voor onafhankelijke groei	117
5.1 Diagnose van de huidige situatie	118
5.2 Eenvoudige structuur voor bedrijfsgroei met vrijheid	120
5.3 Integratie groeistructuur	126
5.4 Ontdek het goud van je bedrijf	129
6 Maak je nieuwe bedrijfsstrategie en planning	143
6.1 Wat is een effectieve strategie?	144
6.2 Begin bij het einde	148
6.3 Stappenplan voor een effectieve bedrijfsstrategie	153
7 Vrijheid en waardegroei	163
7.1 Maak je bedrijf overdraagbaar	164
7.2 Elimineren, automatiseren en delegeren	169
7.3 Constante effectiviteits- en efficiencyslag	177
7.4 Creatieve oplossingen	180
7.5 Praktische realisatie van echte vrijheid en waardegroei	185
Over de auteur	193
Nawoord	195
Literatuurlijst	199

Voorwoord

Zeker twintig jaar lang werkte ik, net als mijn klanten, vooral *in* mijn bedrijf. Als ondernemer – én juridisch specialist en overnameconsultant – vulde ik mijn dagen met inhoudelijke vraagstukken van klanten en alles wat er in het ondernemerschap dagelijks op mij af kwam, zoals vragen over de interne organisatie, onze diensten, marketing en verkoop, financiën enzovoort. Iedere keer dacht ik: volgende week doe ik dit echt anders, dan doe ik wat ik zou moeten en willen doen, dan volg ik mijn eigen plan... Toch lukte dit niet. Ik wilde bezig zijn met de ontwikkeling van mijn bedrijf, maar door alle dagelijkse perikelen was ik druk met iedereen die (en alles wat) aan me voorbijkwam.

Gelukkig heb ik dit kunnen veranderen. Door een aantal stevige keuzes te maken heb ik nu een bedrijf dat voor mij werkt. Daarnaast bouw ik aan de volgende onderneming die voor mij kan werken. Ik zal je vertellen hoe dit is gegaan.

Ieder jaar had ik het goede voornemen om in het nieuwe jaar écht mijn eigen plan te gaan volgen. Ik wilde niet meer opgeslokt worden door de waan van de dag. Ik wist dat er meer te bereiken viel als ik andere keuzes zou maken. Heel teleurstellend constateerde ik jaar na jaar dat dit niet was gelukt. Uiteindelijk kwam ik in 2015 op een keerpunt. Zo kon ik het niet langer volhouden. Ik was zelf een rem op de verdere groei. Deze constatering, samen met dat keiharde werken dat mij nog maar weinig voldoening gaf, brak mij enorm op. Ik moest radicaal iets veranderen en koos er heel bewust voor om niet weer een jaar op dezelfde voet door te gaan – om een jaar later tot de conclusie te komen dat ik niet veel verder was gekomen.

Als ik wat wilde veranderen, moest ik hiervoor hulp inschakelen, want ik zat vast in mijn eigen routines en overtuigingen. Overtuigingen die me niet ver-

der hielpen, zoals: hard werken, daar gaat niemand dood aan, of: doe maar normaal, dan doe je al gek genoeg. Daarbij had ik ook nog de gedachten dat het bedrijf niet zonder mij kon en dat als ik het niet deed, de boel vast zou lopen. Hierdoor hield ik mezelf gevangen in het hamsterrad. Ik werkte het hardst van iedereen, was enorm gedreven om het goed te doen, maar kwam niet uit waar ik wilde uitkomen.

Ik moest andere keuzes maken en me ander gedrag eigen maken, dus ik ging met professionele ondersteuning aan de slag. Ik kwam tot het inzicht dat vooral mijn gewoontegedrag en overtuigingen mij belemmerden in het neerzetten van een bedrijf dat voor mij werkt. Dat heel veel van deze gedachten helemaal niet waar waren en dat mijn manier van werken mij in het begin heel goed had geholpen, maar dat ik in deze fase van het ondernemerschap een andere rol moest vervullen.

Als overnameconsultant sprak ik veel ondernemers. Ik zag hen met dezelfde problemen worstelen, dus ik ging me hier steeds meer in verdiepen. Zo kon ik hen niet alleen met vakinhoudelijk advies helpen, maar ook met het creëren van meer onafhankelijkheid in hun ondernemerschap. Omdat ik merkte dat mijn ondersteuning veel opleverde in tijd, geld en voldoening, werd het me duidelijk dat dit mijn volledige focus moest krijgen.

Met enerzijds mijn juridische kennis, wetenschappelijke achtergrond, ervaring met bedrijfsoverdracht als managementconsultant voor mkb-bedrijven en als bestuurder op scholen en ondernemingsverenigingen, gecombineerd met mijn kennis van productiviteit, bedrijfs- en waardegroei, delegeren, marketing en persoonlijke ontwikkeling, koos ik voor een andere weg. Ik ontwikkelde de RDA-methode, die ondernemers helpt om focus te houden op hun belangrijkste doelen en deze met rust en overzicht te realiseren. Ook bedacht ik hierbij zeven stappen waarmee ondernemers hun bedrijf onafhankelijker van zichzelf kunnen maken.

Met toepassing van deze kennis en ervaring richtte ik in november 2016 Identief op. Ik profileerde me voor het eerst als trainer en coach, hoewel ik het tegenwoordig liever trainer, adviseur en mentor noem. Ik bleef mezelf ontwikkelen en leerde alles over online ondernemen. Ik bouwde mijn eigen academiesite, 'De Resultaatacademie', en maakte van de effectieve

RDA-methode een onlinetraining. Ik wilde namelijk een bedrijf bouwen dat zo veel mogelijk onafhankelijk van mij zou kunnen functioneren.

Het was niet altijd makkelijk en mijn pad was er een van mooie successen, maar ook van fouten en missers. Sinds 2017 is Nunes Juristen & Bedrijfsadviseurs niet meer afhankelijk van mij; het draait verder zonder dat ik daar veel bemoeienis mee heb. Inmiddels groeit ook Identief door en werk ik eraan om ook dit verder onafhankelijk van mezelf te maken. Ik waardeer mijn tijd en leven en ga hier zorgvuldig mee om. Daarom houd ik me vooral bezig met zaken waar ik heel blij van word en die mijn leven enorm verrijken.

Als jij je herkent in het bovenstaande verhaal en beseft dat jouw tijd je meest waardevolle bezit is, als jij een visie hebt op de toekomst van je bedrijf, maar vastloopt in de dagelijkse gang van zaken, dan is dit boek voor jou bestemd. Hiermee heb je de sleutel in handen om jezelf te bevrijden. Ook jij kunt ervoor kiezen om als ondernemer meer vrijheid te krijgen in je werk en leven. Om je bedrijf zo te ontwikkelen dat het jou dient in plaats van andersom.

Dat deze keuzes niet altijd makkelijk zijn – zeker niet op de korte termijn – weet ik als geen ander. Maar de juiste keuzes maken en hier continu op sturen is *life changing* en levert je een succesvoller leven en bedrijf op. Stel deze keuze niet uit, daarvoor is het leven te kort. Zorg dat je de koppotitie pakt en neem plaats in de *Driver's Seat*. Gun jezelf een goed leven en ontdek hoe je dankzij enkele kleine keuzes misbaar wordt in je bedrijf. Laat jezelf inspireren en zoek professionele ondersteuning, zodat je veel sneller vooruitgaat en niet te veel kostbare tijd verspilt.

Ik gun jou een bedrijf waarin jij optimaal tot je recht komt en handelt vanuit je diepste drijfveren, zonder dat je je leven hoeft op te offeren en je gezondheid onder druk zet. Stap in de rol van ondernemende en leidinggevende visionair die het bedrijf nu van je vraagt en die het nodig heeft om verder te groeien. Neem het stuur zelf in handen. Voor jou als ondernemer is dit de enige manier om vrijheid te krijgen – waarbij je bedrijf je meer voldoening geeft en meer waard wordt.

Succes!

Inleiding

Met mijn boek *Driver's Seat* – en ook met De Succesversneller Podcast, de business- & doelenplanner, de bedrijfsscan en mijn persoonlijke begeleidingsprogramma's – wil ik gedreven mkb-ondernemers helpen om uit de *ratrace* te komen en op het hoogste niveau en met de grootste voldoening te ondernemen. Daardoor zullen ze meer balans en vrijheid in hun persoonlijke en zakelijke leven ervaren.

Veel ondernemers van wie het bedrijf gegroeid is, werken vooral *in* het bedrijf. Ze weten overal het meest van en zijn als het ware de vliegende kiep van het bedrijf. Als meewerkende ondernemer zijn ze vooral druk met de dagelijkse operationele processen.

Wil je het bedrijf meer voor je laten werken, dan zul je een andere rol moeten vervullen. In die nieuwe rol toon je ondernemend leiderschap: je neemt de leiding en geeft sturing. Je neemt dus plaats op de bestuurdersstoel, vandaar de naam *Driver's Seat* voor dit boek. Daarnaast ga je je onderneming zo aansturen en inrichten dat die succesvol verder groeit zonder jouw dagelijkse operationele bemoeienis. Zo creëer je een bedrijf dat *voor* jou werkt.

Van een drukke, overbelaste en 24/7 hardwerkende ondernemer word je een ontspannen en succesvolle ondernemer, die de leiding heeft en niet langer door het bedrijf geleid wordt. Dit vraagt andere vaardigheden en keuzes van jou: vaardigheden en keuzes die de groei en effectiviteit verhogen van zowel jou persoonlijk als van je bedrijf. Hiermee is je onderneming in de dagelijkse operatie niet langer afhankelijk van jouw tijd en inzet. De taken en verantwoordelijkheden zijn goed verdeeld, waardoor alles ook verder draait als jij niet aanwezig bent.

Speciaal voor ambitieuze ondernemers

Dit boek is geschreven voor de ambitieuze mkb-ondernemer die een goedlopende zaak heeft en wil doorgroeien, maar die nu vooral bezig is met operationele zaken. De onderneming is te veel van hem* afhankelijk, waardoor doorgroeien én een goede winst realiseren of behouden een behoorlijke uitdaging vormen. Hij voelt zich (bijna) overal verantwoordelijk voor en heeft veel ballen in de lucht te houden. Ondernemen is een uitputtingslag geworden. Zijn bedrijf en leven zijn uit balans en waarschijnlijk lijdt zijn gezondheid hier ook onder.

Voel je je aangesproken? Een objectieve buitenstaander zou concluderen dat je je potentieel én dat van je bedrijf niet optimaal benut. Je werkt hard en bent voornamelijk 'brandjes aan het blussen'. Je bent moe en prikkelbaar, hebt geen of onvoldoende overzicht en altijd te weinig tijd. Je omgeving – niet in de laatste plaats ook je privé-omgeving – begint bezwaren op te werpen. Het lijkt erop dat je toegevoegde waarde afneemt en dat je steeds minder voldoening ervaart. Kortom: het is de hoogste tijd voor een verandering die maakt dat het bedrijf jou als ondernemer dient!

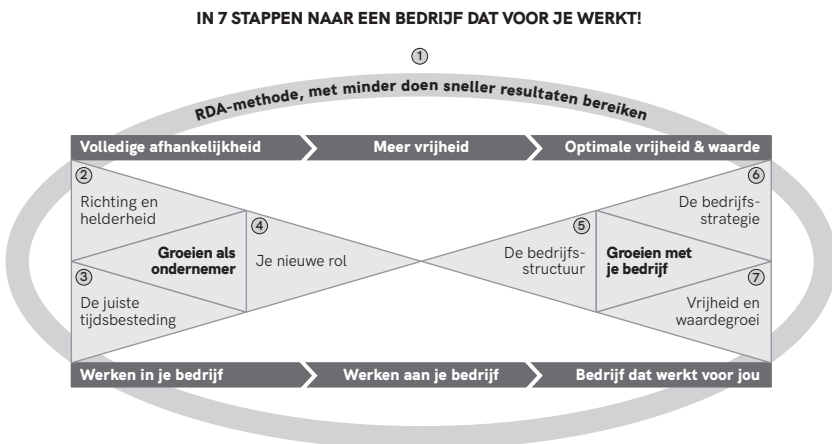
STOP met steeds harder werken

Veel ondernemers hebben de neiging om meer en harder te gaan werken als ze in deze situatie verkeren. Hiermee denken ze het probleem op te lossen. Helaas – of misschien gelukkig – werkt dit niet zo. Ze zitten op een hellend vlak, plegen roofoverval op lichaam en geest en drijven af van wat ze willen bereiken: meer tijd, rust en vrijheid én meer voldoening en levensgeluk.

In dit boek ontdek je hoe je dit in zeven stappen verandert; zie afbeelding 1. Dit helpt je om doordachte keuzes te maken en te focussen op de juiste zaken, die niet extreem veel tijd kosten, maar wel extreem veel opleveren. Dankzij vernieuwde inzichten leer je anders naar je tijdsbesteding, gedrag en huidige rol te kijken. Je ontdekt enerzijds hoe je het bedrijf beter kunt vormgeven en wat je rol zou moeten zijn en anderzijds hoe de verantwoordelijkheid zo kan worden verdeeld dat jij meer vrijheid krijgt. Je gaat dat-

* Dit boek is overwegend geschreven in de hij-vorm, maar kies vooral de vorm die bij jou past.

gene wat je belemmert bij de wortel aanpakken. Best moeilijk en eng, maar noodzakelijk om structurele veranderingen te realiseren.



Afbeelding 1: Met de zeven groeistappen bouw je een bedrijf dat voor je werkt.

Door deze stappen te doorlopen ontdek je hoe je ruimte creëert voor projecten en taken die je een bedrijf laten bouwen waarin je misbaar bent. Zo help jij het naar het volgende level. De nieuwe manier van werken levert niet alleen de beste resultaten op, maar geeft je ook veel vrijheid. Bovendien wordt je bedrijf waardevoller en in de toekomst beter verkoopbaar.

Indeling van dit boek

In het eerste hoofdstuk behandel ik de RDA-methode. Hiermee krijg je een structuur voor het aanbrengen van focus op de realisatie van je diepere verlangens. Met deze methode maak je makkelijker de juiste keuzes, waardoor je niet alleen tijd bespaart en de groei versnelt, maar ook leert doorzetten als het moeilijk wordt.

De stappen (hoofdstukken) 2, 3 en 4 zijn gericht op jouw rol als ondernemer:

- > De tweede stap helpt je om absolute helderheid te krijgen. Je ziet in waarom een duidelijke stip op de horizon noodzakelijk is; niet vernieuwend maar wel cruciaal. Deze stap geeft je zicht en focus op je ideale toekomst, zowel persoonlijk als zakelijk.
- > In de derde stap ontdek je hoe je je tijd beter kunt besteden, oftewel wat je juist wel en wat juist niet moet doen. Hoe investeer je je kostbare

tijd? Je maakt betere keuzes, waardoor je veel meer in minder tijd bereikt. Je deelt je tijd veel waardevoller in.

- > In de vierde stap wordt het ontbrekende ingrediënt uitgelegd. Om je bedrijf zelfstandiger te maken zul je in de Driver's Seat moeten plaatsnemen. Dit is de enige manier om als mkb-ondernemer meer vrijheid te krijgen terwijl het bedrijf doorgroeit.

Daarna volgen de stappen 5, 6 en 7 om het bedrijf te optimaliseren. Ook de onderneming dient de juiste structuur te hebben en zo ingericht te zijn dat die voor je kan werken. De aanpassingen die je kunt doorvoeren:

- > In stap 5 licht ik een eenvoudige maar zeer effectieve bedrijfsstructuur toe, die zelfstandigheid van het bedrijf én verdere groei bevordert. Hiermee krijg je helderheid in je organisatie en kom je makkelijker los van het operationele proces.
- > In stap 6 draait het om een breed gedragen strategie, die iedereen wil en kan opvolgen. Je leest hoe je die doorvoert, mét de daarbij behorende verantwoordelijkheden, zodat het operationele werk niet langer op jouw bordje ligt.
- > Tot slot komt in het zevende en laatste hoofdstuk aan de orde hoe je stap voor stap jezelf helemaal losmaakt van je bedrijf. Hierdoor ga je echt ondernemen vanuit de Driver's Seat. Je verhoogt de waarde van je onderneming en krijgt meer vrijheid.

Veel leesplezier.

Dankwoord

Dit boek heb ik geschreven vanuit mijn droom mkb-ondernemers te begeleiden op hun weg naar meer vrijheid in hun ondernemersavontuur. Beste ondernemer, dank je wel dat je dit boek gaat lezen!

Dit boek gaat over krachtige keuzes maken en in actie komen. Dat is niet altijd eenvoudig, net zoals het schrijven van dit boek ook voor mij soms best moeilijk was. Een week 'eenzame opsluiting' in het schrijvershuisje was een goede maar niet per se makkelijke stap. Ook het daarna veranderen van de indeling van het boek was een keuze die niet makkelijk was. Want het betekende dat ik grote delen van mijn boek moest schrappen en alles moest nalezen en opnieuw indelen. Maar uiteindelijk heeft dit - na ongeveer twee jaar - wel een prachtig resultaat opgeleverd. Door de steun die ik kreeg van allerlei mensen om mij heen is het gelukt en daar ben ik ontzettend blij mee.

Speciale dank wil ik uitspreken richting Huub, mijn echtgenoot, grote liefde en inspirator. Dank je wel dat je mij altijd gesteund, gestimuleerd en gemotiveerd hebt in mijn leven. Jouw vertrouwen heb je altijd naar mij toe uitgesproken. Je stimuleerde mij om mijn kennis en kunde optimaal te benutten, waardoor ik Nederlands Recht ben gaan studeren. Maar ook in mijn keuze om als ondernemer een andere koers te varen en in 2016 Identief op te starten. Een missie van mij waar jij mij altijd in hebt gesteund ondanks dat dit soms ook uitdagingen met zich meebracht. Dank je wel dat je me altijd helpt om door te zetten als het moeilijk is. Om vertrouwen te houden in de toekomst en vol vuur door te gaan.

Ook mijn kinderen Berend en Dave wil ik bedanken. Jullie maken dat mijn leven nog meer betekenis heeft gekregen. Ik ben ontzettend trots op hoe ondernemend, liefdevol en vol vertrouwen jullie jullie leven leiden.

Mijn vader Bernard Meijer en mijn moeder Ger Meijer-Boogaars wil ik danken voor de zorgeloze jeugd die zij mij hebben gegeven. Hierdoor heb ik mij kunnen ontwikkelen tot een stabiel en krachtig persoon die het leven vol enthousiasme en positiviteit tegemoet treedt. Mijn moeder Ger wil ik speciaal bedanken voor de stappen die ik onder haar bezielende leiding in mijn leven heb kunnen zetten. Ze heeft me altijd gestimuleerd om het maximale uit mezelf te halen. Ook mijn zussen, Esther en Saskia, wil ik bedanken omdat jullie er altijd voor me zijn en ik weet dat ik altijd op jullie kan rekenen.

Ik ben dankbaar voor alle vrienden en vriendinnen en de mooie vriendschappen die ik koester. Als ook voor de mooie zakelijke relaties die mijn ondernemersbestaan hebben verrijkt. Dank je wel voor jullie interesse en de stimulans die jullie me gaven om het boek af te maken. Jullie weten wie jullie zijn.

Dank je wel voor je feedback en vertrouwen Monique Lindzen, mijn uitgever. En ook Josien Moerman voor de scherpe redactie. Irene van Gent voor het afnemen van de interviews bij mijn klanten en het optekenen van de mooie compacte klantverhalen. Dank je wel Dorine Holman, literair agent en mijn persoonlijke adviseur. Je hebt me geweldig geholpen tijdens het hele schrijfproces, van het starten met het boek, tot het vinden van een goede uitgever én het afmaken van het boek.

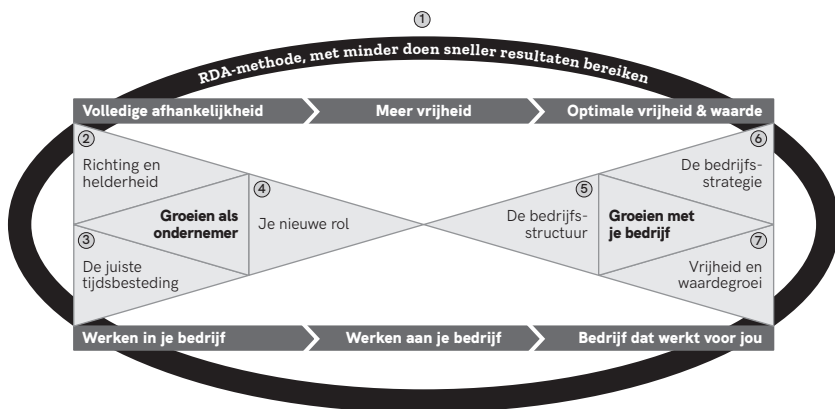
Ook wil ik graag de meelezers bedanken voor hun tijd en terugkoppelingen. Dank je wel, Jacob Nammensma, Annelies Bobbeldijk, Franck Fielemon, Mireille Veenhuis en Angelique Piternella.

En tot slot alle mooie ondernemers die ik de afgelopen jaren heb mogen helpen met hun ondernemersvragen en in hun reis naar meer onafhankelijkheid en vrijheid. Dank je wel voor jullie vertrouwen, ondernemerszin en de kennis die jullie met mij hebben gedeeld.

Antoinette Nunes

De RDA-methode helpt je om sneller de gewenste resultaten te bereiken

IN 7 STAPPEN NAAR EEN BEDRIJF DAT VOOR JE WERKT!



HOOFDSTUK 1

De RDA-methode

De RDA-methode is een levensmanagementmethode: een zeer effectieve tool die je helpt om planmatig alle doelen die je hebt in je leven te bereiken. Je kunt deze methode als eerste stap toepassen om de volgende zes stappen te realiseren. Op basis van deze stappen kom je los van de hectiek en de dagelijkse operationele processen. Dit helpt je om *aan* in plaats van *in* je bedrijf te werken en door te groeien naar een bedrijf dat *voor* je werkt.

Deze methode kun je veel breder inzetten, want ze is ook te gebruiken om met minder moeite en sneller je gewenste resultaten en doelen te realiseren. Bijvoorbeeld je zaak duurzamer maken, je processen optimaliseren, een grote deal sluiten – noem maar op. In feite is de methode voor iedere uitdaging in te zetten.

RDA staat voor *Resultaatgefocust*, *Droomgedreven* en *Actiegericht* plannen, werken en leven:

- > *Resultaatgefocust* – Focus is een belangrijke sleutel. Datgene waarop jij focust, is je werkelijkheid. Alleen als je helder hebt *wat* je wilt bereiken, kun je een concreet gewenst resultaat formuleren en daar de focus op leggen.
- > *Droomgedreven* – *Waarom* wil je dit doel bereiken? Dus wat is je droom? Wat is je motivatie om aan de slag te gaan en continu in actie te komen? Een duidelijk omschreven waarom is je motivatie en die heb je nodig om steeds vol te houden als het tegenzit, of als je minder inspiratie hebt. Immers, de aanhouder wint!
- > *Actiegericht* – Daarna maak je een plan *hoe* je dit kunt bereiken. Vanuit verlangen, motivatie en kracht gaat het stromen en ben je in staat precies die stappen te zetten om je doel(en), zonder bovenmatige inspanning, te bereiken!

Deze methode maakt je een bewuster mens: bewuster van wat je hebt, waar je goed in bent, wat je wilt bereiken en wat je hiervoor kunt doen. Door je bewuster te worden van jezelf, je gedrag en tijdsbesteding werk je continu aan je belangrijkste levens- en bedrijfsdoel. Je plant, werkt en leeft vanuit je doelen en kiest weloverwogen de acties die het meest effectief zijn, dus die jou in tijd, geld en voldoening het meest opleveren. In eenvoudige stappen realiseer je meer vrijheid in je ondernemerschap door anders te denken, werken en leven. De kwaliteit van je leven wordt hierdoor positief beïnvloed. Kortom, wanneer je de methode goed begrijpt, heb je een tool in handen die je iedere keer opnieuw kunt inzetten om tot een steeds vrijer en waardevoller leven te komen.

1.1 Hoe werkt de RDA-methode?

RDA werkt vanuit je diepste verlangens, vanuit datgene wat jij belangrijk vindt om te bereiken. Dat wat steeds weer bij je terugkomt. Verlang jij er naar om in je leven en ondernemerschap meer rust en vrijheid te realiseren? Met deze methode en met de kennis die ik deel in dit boek, komt de vervulling van deze wens binnen bereik.

Met de RDA-methode leer je om overzicht te creëren, een heldere visie te ontwikkelen op wat je wilt bereiken en dit echt voor je te zien en te voelen. Vanuit je belangrijkste doelen en een concreet plan bepaal je de resultaten die je wilt behalen; bijvoorbeeld een onderneming die je niet opslokt, maar je juist alle vrijheid geeft. Daarna ga je dit met de juiste acties zo effectief mogelijk realiseren.

De meeste mensen die aan de slag willen, stellen zich de vraag: 'Wat moet ik doen?' Daar geeft je brein echter honderd verschillende antwoorden op. De kans is groot dat je stagneert en kiest voor de dagelijkse (herkenbare) gang van zaken. Dit zijn vaak acties die automatisch op je afkomen en niet leiden tot het effectief realiseren van je belangrijkste doelen. Je hebt niet de leiding, maar wordt geleid door alles wat voorbijkomt. Je stip op de horizon raakt uit beeld en je vervalt in je veilige gewoontegedrag. Daarom begin je bij de RDA-methode altijd met de vraag: 'Welk resultaat wil ik bereiken?'

Focus

Op de lange termijn succesvol zijn is niet domweg een kwestie van geluk, maar van focus hebben en vanuit een plan werken. Je hebt een helder beeld van wat je wilt bereiken en hoe je dit kunt realiseren. Hierdoor werk je gericht en constant aan het realiseren van jouw dromen en doelen.

Hoe duidelijker je bent in wat je wilt, hoe makkelijker je dit kunt bereiken. Je brein doet er namelijk alles aan om de zaken die je je verbeeldt ook echt te realiseren. Als je de technieken uit dit boek toepast, kan het niet anders dan dat je het gewenste succes bereikt en veel meer rust en vrijheid krijgt. Zo bouw je een bedrijf dat *voor* je werkt!

Emoties

Met de RDA-methode werk je vanuit je emoties. Dat is een essentieel verschil met veel andere methoden. Wij mensen denken vaak dat we rationele wezens zijn en dus heel bewust doordachte keuzes maken. Maar feitelijk is dit niet zo. We zijn emotionele wezens en kiezen vooral automatisch, onbewust en op basis van ons gevoel. Onze gevoelens zijn dus erg bepalend voor wat we wel en niet doen. En daarmee ook voor wat we wel en niet realiseren.

In het leven gaat het voor het belangrijkste deel om hoe je je voelt. Je gevoelens bepalen hoe jij je leven ervaart, of je een gelukkig mens bent en waartoe je in staat bent. Dus niet de harde feiten maken uit of je succesvol, gelukkig en blij bent, maar je gevoel. Wat je denkt, ontstaat door wat je ziet en zegt (tegen jezelf en tegen anderen) en dit bepaalt hoe jij je voelt. En hoe jij je voelt, bepaalt wat je wel en niet gaat doen. Welke actie je kiest, bepaalt wat je bereikt. En dat maakt de cirkel rond; zie afbeelding 2. Want dat wat je bereikt, bepaalt weer wat je denkt, hoe je je voelt en wat je doet. Het is dus belangrijk dat je grip krijgt op deze emotionele cirkel, die zoveel invloed heeft op je leven. Ik ga hier in hoofdstuk 4 nader op in.