

Scoren wordt kinderspel. Tenminste, volgens het Best Year Yet-programma. Dit van oorsprong Amerikaans concept draait volledig om de vraag: 'Hoe zou het zijn als het komende jaar ons beste jaar ooit zou zijn?' "Het programma zorgt voor focus, voor hogere motivatie, effectief gedrag en meetbare resultaten," zegt Elly van der Woude van coachingsbureau ACTIMPACT in De Bilt. "Het is een goede methode om te bepalen welke resultaten nodig zijn om jouw organisatie succesvol te maken."

Van der Woude geeft workshops over Best Year Yet en toonde zich voor De Zaak bereid de methode uit te leggen. Zo kunt u er desgewenst na vandaag samen met uw medewerkers meteen mee aan de slag! Volgens Van der Woude bestaat de basis voor uw succes in 2005 uit weinig meer dan één A4-tje met doelstellingen dat u maakt aan de hand van een stappen-

plan. "Je brengt je belemmeringen in kaart en leert hoe die te doorbreken," aldus Van der Woude. "Je wordt je bewust van beperkende overtuigingen en gedragingen. Die staan succes immers in de weg."

Om te weten wat voor uw bedrijf het ultieme aanvalsplan is voor het komende jaar, moet u samen met uw medewerkers de volgende stappen doorlopen:

Stap 1 Een lach en een traan

Schrijf de successen van het afgelopen jaar op. Daar mag u even van genieten, maar daarna niet meer over praten. Hetzelfde geldt voor de teleurstellingen. Van der Woude: "Je neemt er symbolisch afscheid van. Niet blijven hangen in hoe treurig, oneerlijk of onterecht iets was. Ontleen er de les aan dat zaken anders kunnen anders lopen dan je dacht."

Stap 2 Leg uzelf op de sofa

De zelfanalyse. Charles Darwin zei het al: 'Degene die zich het best weet aan te passen, zal overleven.' Hoe komt het dat er geen nieuwe klanten binnenkomen? En waarom ging die ene opdracht naar een ander? Wat is úw aandeel daarin geweest? Van der Woude: "Vaak gaat het dan om het doorbreken van vastgeroeste denkbeelden over jezelf. Je denkt als snel: '50.000 euro per jaar meer? Dat lukt nooit!'" Wie zo denkt en zich zo gedraagt, creëert vanzelf een *self-fulfilling prophecy*.

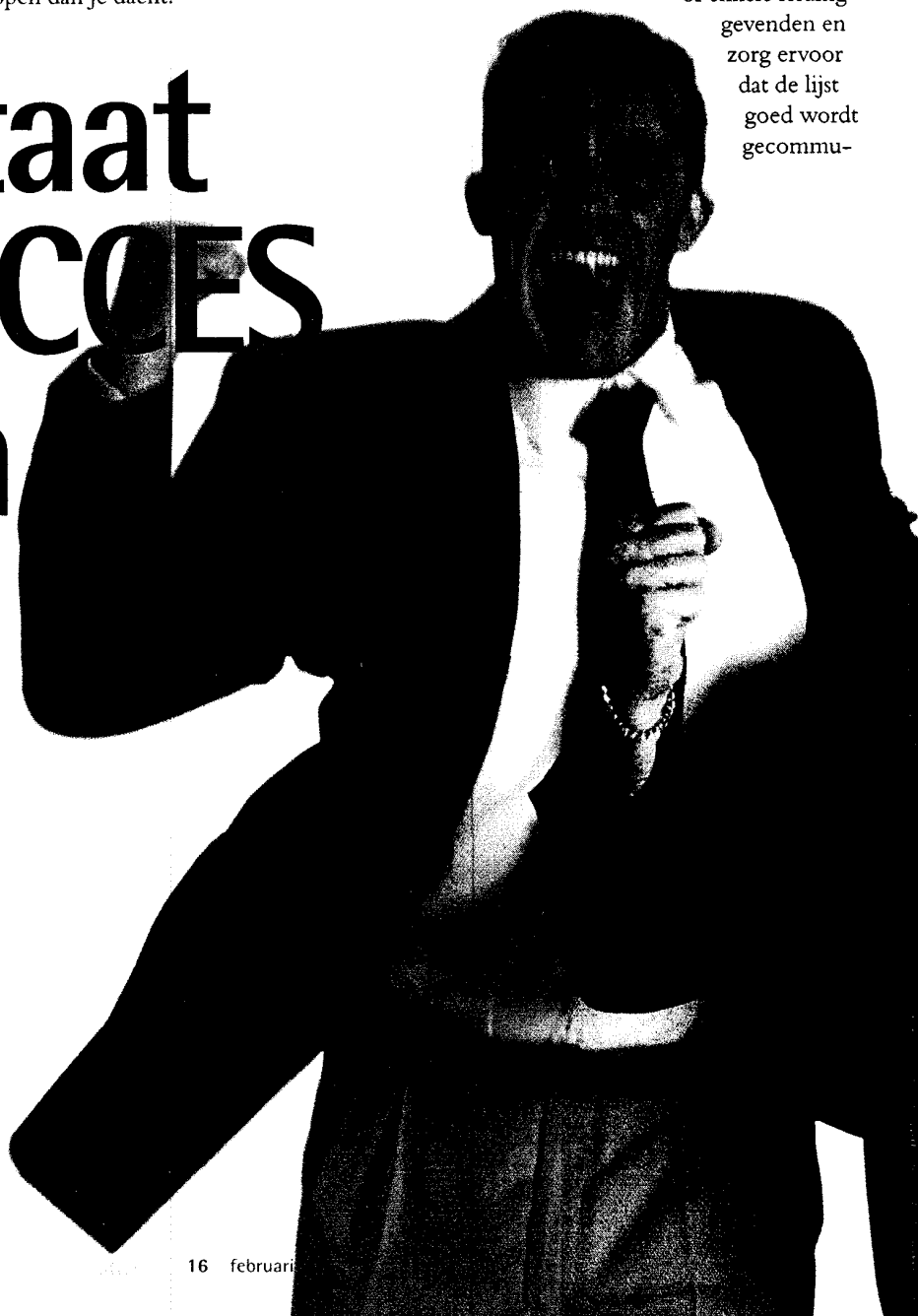
Stap 3 Uw eigen top-10

Wat wilt u dit jaar bereiken? Kies tien prioriteiten en schrijf die op. Maak zo'n top-10 het liefst samen met uw medewerkers of enkele leidinggevenden en zorg ervoor dat de lijst goed wordt gecommuniceerd.

Niets staat UW SUCCES meer in de weg

Wie in zakelijk opzicht van 2005 het beste jaar ooit wil maken, heeft weinig meer nodig dan een plan op één A4-tje en een portie goed ontwikkeld beïnvloedingsgedrag. Gelooft u het niet? Probeer 't eens zelf! De Zaak reikt u de wapens aan om in elf maanden tijd de concurrentie knock-out te slaan.

TEKST: ANJA BEMELN. FOTOGRAFIE: CHRIS HOEFSMIT



niceerd. Koppel vervolgens iedere doelstelling aan een maand, waarin de klus moet worden geklaard. Oude, lastige patronen moeten zo plaats gaan maken voor discipline en daadkracht.

Stap 4

Stok achter de deur

Ondanks alle goede voornemens, vervalt het gros van alle mensen vroeg of laat weer in oude gewoontes. Dat voorkomt u dit keer door een coach aan te stellen – en dat kan natuurlijk gewoon een vriend of collega zijn – met wie u maandelijks uw vorderingen doorneemt. "Het is een eenvoudige methode, maar het werkt," stelt Van der Woude. "Omdat je op een gedisciplineerde manier te werk gaat en verantwoordelijkheid neemt voor je eigen acties en houding, boek je resultaten. En als je resultaten boekt, nemen motivatie en zelfvertrouwen toe. Misschien streef je jouw doelen zelfs voorbij."

FINANCIEEL RESULTAAT OM TE ZOENEN

Tanja Vlug, partner bij Yess International Consultants, een Amsterdams executive search-bureau, volgde in het najaar van 2002 samen met vijf anderen een Best Year Yet-programma. "Onze opdrachtenstroom stakte en het ging niet zo goed meer met ons bureau." Volgens Vlug is het Amerikaanse concept "een heel gestructureerde manier om bedrijfsdoelstellingen te verwezenlijken. We hebben de interne processen en de organisatie verbeterd en uiteindelijk een financieel resultaat gehaald waar we niet van hadden durven dromen." Bovendien is de betrokkenheid binnen het bedrijf sterk vergroot. "Het vergt veel discipline, maar dat is tevens de kracht van het programma." Volgens Vlug vergroot het hebben van een externe coach de kans op succes. "Zonder zo iemand ontaardt de maandelijkse sessie al snel in excuses en een verslapte houding. Waar je wel voor moet oppassen is het bijstellen van doelen. Want als je tegenslag ervaart, heb je de neiging om die aan te passen. Maar dan verdwijnt de kracht van de hele methode."

