

46 *Vijf niveaus van actie doen*

impulsief ☆ sporadisch ☆ consistent ☆ massaal ☆ tot het werk gedaan is (actie)

‘Hoi Ron, fijn om je terug te zien op Skype voor onze wekelijkse coaching’.

Ron keek naar zijn scherm, Philippe zat weer in de stralende Miami-zon, op zijn uitgestrekte terras tussen de palmbomen en andere zuiderse planten.

‘Philippe, ik ga vanavond in de Academie een training geven over het onderwerp *acties doen*. Kan jij me wat tips geven hoe ik dit het best aanpak?’

‘Wil je gaan vertellen *hoé* mensen hun acties moeten doen, of wil je hen uitleggen dat hun *patroon van actie doen* bepalend is voor hun succes?’

‘Deze begrijp ik niet helemaal, Philippe, wat bedoel je daar precies mee?’

‘Wel, Ron, in mijn ogen zijn er vijf niveaus van actie doen.’

‘Huh, hoe bedoel je dat?’

‘We zullen ze overlopen, ik ben er zeker van dat je ze herkent. Helemaal onderaan heb je niveau 0: géén actie. Sommige mensen willen wel graag iets doen, ze plannen in het beste geval ook iets, maar eigenlijk doen ze niets.’

‘Dat herken ik, Philippe. Soms zie je bijzonder enthousiaste mensen die heel hun leven willen veranderen, maar als je dan enkele dagen later met hen een werkschema wil maken, duiken er excuses of afleidingen op waardoor het nieuwe werk als welzijnscoach op de lange baan wordt geschoven.’

‘Precies. Raad deze mensen aan om een dromenbord te maken, opleidingen te volgen en te lezen. Verder besteed je hier best niet teveel 1-to-1 tijd aan, ook al vragen ze soms veel aandacht. Iemand die je zegt: “*Ja, maar: éérst moet ik dit nog weten, éérst moet ik dat nog doen...*” Dat zijn mensen die nog niet begrijpen dat het geheim van succes ligt in: actie! En terwijl je acties doet, leer je bij over alles wat belangrijk is voor je onderneming.’

Niveau 1: sporadische impulsieve actie. Deze mensen zetten één postje op facebook of ze sturen enkele standaardberichtjes naar vrienden en wachten dan af. Ze doen dit alles zonder een echt businessplan en vooral: ze doen het véél te weinig. Je kan niet verwachten dat als je in het begin ongestructureerd 5 contacteert, dat dan ook 5 mensen starten. Dat kán natuurlijk, maar dat is geen plan. Hen geef je dezelfde tips als mensen uit niveau 0.

Niveau 2: sporadische consistente actie. Dit zijn mensen met een drukke baan of die om andere redenen weinig tijd hebben. Door consistent enkele uren per week te werken, willen ze iets moois maar kleins opbouwen.

Deze mensen komen meestal niet naar elke opleiding en zullen je proberen te overtuigen dat ze geen tijd hebben om dagelijks te lezen. Volg ze op en waardeer wat ze doen, maar besteed er niet téveel tijd aan. Als het de juiste mensen zijn voor jou, komt dat goed. Het kan zijn dat er een dag komt dat hun werk als welzijnscoach van de derde of tweede plaats in hun de rangorde van prioriteiten opschuift naar de eerste plaats. Ze nemen alle vaardigheden die ze op hun vorig werk hebben geleerd mee. En dan kan het snel gaan.

Niveau 3: massale impulsieve actie. Deze groep doet minimaal 4u per dag échte actie. Maar zij plannen vandaag het ene, doen morgen het andere en zijn constant op zoek naar *betere tools*. Ze steken bijzonder veel energie in alles wat ze doen, maar ze vergeten dat je pas succes aantrekt door *gedisciplineerd* actie te doen in blokken van 90 dagen. Niet voor 9 dagen, of 90 minuten. Als je deze mensen hun gang laat gaan, ben je ze vroeg of laat kwijt, omdat ze ontgoocheld zijn door de povere resultaten of overstressed door hun chaotische werkschema. Terwijl het wel mensen zijn die willen werken! Help hen met een realistische consistente planning. En wees streng!’

Niveau 4: massale consistente actie. Dat zijn de mensen die net zoals de mensen uit niveau 3 begrepen hebben dat hard werken de sleutel is. Bovendien hebben zij een strikte agenda, die ze ook stipt volgen. Zij plannen hun acties voor 90-dagen en wijken hier niet van af. Volg deze mensen goed op. Kijk welke vaardigheden ze tekort komen, zodat je ze gericht kan coachen. Door hun consistentie kunnen ze zich aan serieuze groei verwachten.

Niveau 5: Until the job is done. Dit zijn tenslotte de diamanten in je business: deze mensen hebben een echte ondernemersattitude. Zij zijn niet zomaar gefocust op *activiteit*, maar op *productiviteit*! De vorige vier niveaus doen ook acties, maar als die acties niet opleveren wat ze gepland hadden, dan beschouwen ze dit als ‘pech’ en daar stopt het. Als coaches uit niveau 5 een doel stellen, dan halen ze dit ook: ze doen de acties die nodig zijn! Ze leren vooral hoe ze *productiever* kunnen worden in de uren die ze hebben. En ze werken door totdat hun doel bereikt is, ook al vraagt dit méér actie dan aanvankelijk gepland. Door de band genomen zal je zien dat deze mensen niet zoveel vragen hebben, eens ze de basisprincipes begrepen hebben. Ze gebruiken bestaande tools en hebben voldoende zelfdiscipline: ze kunnen zichzelf inspireren en motiveren. Deze mensen vragen hooguit 20% van je tijd maar doen 80% van het werk! En geloof me, dit zijn je toekomstige leiders.’

‘Wow, Philippe, wat een mooie inzichten! Mijn training voor vanavond is klaar denk ik, ontzettend bedankt! Ik ben blij dat je mijn mentor wil zijn.’

Wanneer nam Ron zich voor om een plan te maken en het deze keer ook écht uit te voeren? III-13