

ANOEK BREUNESE



ANOEK BREUNESE
A&E Personeelsdiensten
a.breunese@aene.nl

DE SLEUTEL NAAR SUCCES IS ...

Wist u dat de nummer één methode om infecties in ziekenhuizen te voorkomen simpelweg handen wassen is? De meeste problemen/vraagstukken zijn vaak op te lossen door kleine eenvoudige dingen. Ik merk dat de economie aantrekt maar dat nog veel bedrijven het erg zwaar hebben. Mijn omzet steeg in Januari omdat bedrijven kiezen voor een flexibel personeelsbeleid. Ze kunnen op die manier snel op en af schakelen. Maar het is allemaal nog erg fragiel en we zijn er nog lang niet. Voor mij betekent dit dat we bovenop alle kosten zitten en per maand nog steeds kunnen besparen. We draaien elk dubbeltje om en het is grappig om te zien hoe creatief je hiervan wordt! Maar de grote vraag blijft als ondernemer dag en nacht door je hoofd spelen: 'Hoe kan ik mijn omzet verhogen en stabiel houden?'

Is het de invoering van nieuwe technologieën of zijn nieuwe processen de oplossing? Nieuwe diensten of cultuurverandering dan? Uit onderzoek is gebleken dat deze veranderingen maar voor een deel slagen. Hoe meer het personeel moet veranderen des te minder de kans van slagen. Dat is erg vervelend als je personeel hebt die er voor moeten zorgen dat er omzet binnen komt. Ik kan dan wel erg graag een nieuwe richting inslaan maar als mijn personeel niet mee gaat zal het dus niet slagen!

Ik was bij een bijeenkomst van Ben Tiggelaar en hij maakte mij duidelijk dat gedrag de zwakste schakel is naar succes! Ik realiseerde me dat als je gedrag wilt veranderen je dan niet alleen de nieuwe richting moet aangeven. Het belangrijkste is dat je omschrijft welk concreet gedrag daarbij wordt verwacht. Het klinkt erg logisch maar het is verbazingwekkend hoeveel mensen hier nooit over nadenken. We zien het vaak als vanzelfsprekend. Ik heb daarom met mijn team in teamverband en individueel onze resultaatafspraken opnieuw bekeken. Deze afspraken over het resultaat waren duidelijk bijvoorbeeld welke omzet genereert moet worden. Maar welk gedrag je moet vertonen om tot het gewenste resultaat te komen was eigenlijk niet concreet besproken. 'Dat is toch wel duidelijk?', dacht ik. Nee, het blijkt dus dat dit niet altijd duidelijk is.

Ik heb nu per resultaat concrete, haalbare en effectieve gedragsverwachtingen en afspraken gemaakt. Je merkt dat daar eerder resultaten mee geboekt worden. Wilskracht speelt daarbij wel een grote rol. Je moet blijven doorzetten. Het helpt je de juiste prioriteiten te stellen. Het klinkt zo simpel maar kijk maar eens naar jezelf. We hebben vaak hele goede voornemens bijvoorbeeld afvallen, meer sporten of stoppen met roken. Maak je dan geen goede, concrete afspraken met jezelf over wat je dan allemaal moet doen of laten, komt er niets van terecht. Je kunt wel iets willen maar je moet het ook nog doen!

Ik ga me focussen op ons gedrag om de omzet te verhogen en te stabiliseren. Benader binnen uw bedrijf een probleem of vraagstuk eens anders en bedenk wat voor u het equivalent is van 'handen wassen'.

Wellicht is dat de sleutel tot succes!