

Nieuwsbrief voor
professionals,
leidinggevend
en zelfstandigen
die meer van hun
leven en werk
willen maken.

Uitgave 1
januari 2010

**‘Het is een
ironische ei-
genschap van
mensen dat
we harder
gaan hollen
als we de weg
kwijt zijn.’
Rollo May**



DE SUUKZES-KOERIER

Creëren, communiceren en leidinggeven vanuit eigen kracht

Succes, op zijn kop!

**‘Suukzes?’ Na ‘ontvrienden’ het
nieuwe woord van het jaar? Nee,
wel een uitnodiging om eens anders
te kijken naar wat 2010 voor jou
tot een goed jaar kan maken.**

Misschien heb je een heel goed 2009 gehad. Misschien niet. Het ligt er ook maar aan hoe je het bekijkt. Ik heb in 2009 minder geld verdiend dan daarvoor. Maar wel lang uitgestelde keuzes gemaakt, ideeën laten opbloeien en producten opgezet. Geluk in mijn relatie beleefd. Aan een boek geschreven. Bezig geweest met dingen die er voor mij toe doen, en die ik echt kan vieren. Dat voelt best aan als succes.

Even stilstaan

Zoals de psycholoog Rollo May (hiernaast geciteerd) al zag, gaan we onder stress vaak meer van hetzelfde doen. Harder doorwerken. Nog meer achter onze klanten aanzitten. Juist in een crisis is het dus goed om soms even stil te staan. Nieuw inzicht te krijgen, keuzes te maken. Om dan weer een stap vooruit te zetten.

Trainers en coaches kunnen daar een rol in spelen. Een mooi excuus dus voor een nieuwsbrief, met af en toe wat ‘Cup-a-Soup for the soul’ of een ‘gentle kick in the pants’ (en natuurlijk een beetje reclame).

Goed, we staan dus even stil. Nu dan de Cup-a-Soup.

Zeg zo vlak voor de Winterspelen succes, en je denkt aan Sven Kramer. Dat is het beeld dat bijna iedereen van succes heeft, en dit beeld bepaalt de keuzes die je maakt om iets te bereiken. Daadkrachtig zijn, hard werken, knokken. Maar ook: je uitputten in de ratrace. Of juist niet meedoen, omdat deze vorm van succes niet jouw smaak is. Maar wat dan wel? Daarom hier twee alternatieven naast de gebruikelijke smaak. Drie manieren om naar succes te kijken. Kan je zelf kiezen.

Beeld 1: Winnen

Sven Kramer móet sneller zijn dan de rest. Dit is het beeld van winnen, van *strijd*. Beelden vind je terug in taalgebruik, en mocht je eraan twijfelen of we alles echt zo als strijd zien, luister dan gewoon om je heen: ‘Concurrentie’. ‘Marktaandeel veroveren’. ‘Uitdagingen’. ‘Vechten voor behoud van de AOW’.

In dit beeld draait het om een tegenstander: de concurrent, omstandigheden, je eigen beperkingen. We moeten winnen, ‘failure is not an option.’ Een populair beeld: het prikkelt ons ego, maakt dat we ons sterk voelen en geeft snel meetbaar resultaat. Maar waar gewonnen wordt, wordt ook verloren. Het is heel makkelijk in de strijd het echte doel uit het oog te verliezen, en daarbij anderen of jezelf schade te berokkenen.

Denk aan de bankmanagers. Of juist aan degenen die voor een groter huis een te hoge lening bij de DSB afsloten.

'Life is painting a picture, not doing a sum.'

Oliver Wendell
Holmes jr.

Beeld 2: Groeien

Soms werkt hard knokken averechts, en moet je dingen juist de tijd geven zich te ontwikkelen. Het gras groeit niet sneller als je eraan trekt, zeggen mensen die ervaring hebben met veranderingstrajecten. Dit is het beeld van de *natuur* en organische groei.

In dit beeld draait het om het proces. Succesvol zijn betekent hier: 'mindful' zijn, openstaan voor wat er gebeurt. Weten wanneer je actief moet zaaien, en wanneer je geduldig moet wachten tot het zaad ontkiemt. En accepteren dat je niet alles in de hand hebt. Wel even wennen, want deze successen zijn vaak minder meetbaar en lijken niet zo van jezelf te zijn.

Beeld 3: Creëren

En als je dan hard werkt aan iets wat je wel in de hand hebt, waarom zou dan een externe factor als een tegenstander je succes moeten bepalen? Waarom niet een persoonlijke of gezamenlijke visie? Zoals de quote hiernaast beschrijft: succes volgens het beeld van de *kunst* en het creatieproces.

In dit beeld is je energie erop gericht een gewenst resultaat dat je dierbaar is werkelijkheid te laten worden. Succesvol zijn betekent hier: je wensen en inspiratie serieus nemen. Een idee vormen van wat je wilt. Werken met voorlopige en definitieve versies, met improvisatie én structuur. Leren van mislukkingen en opnieuw proberen. Ook even wennen: de meesten van ons hebben hier weinig ervaring mee.

Wie van de drie?

Maar al te vaak gebruiken we het beeld van strijd, niet omdat het nodig is, maar omdat we dat het beste kennen. In veel trajecten wordt groei en creëren alleen met de mond beleden, en daarna snel vergeten omdat er

gescoord moet worden. Terwijl succes vaak zo veel meer is dan 'de beste zijn'. En je in eenzelfde situatie vaak heel verschillende keuzes kan maken.

Zo zag Lance Armstrong zijn genezing van kanker als een strijd waarbij hij kwade cellen uitspuugde. Maar zwemmer Maarten van der Weijden beschreef zijn genezing juist als een natuurlijk proces, waarin hij geduldig de artsen hun werk liet doen en op indrukwekkende wijze zijn ego losliet.

Plannen, wensen, goede voornemens. Om ze werkelijkheid te laten worden kan je tips verzamelen van wat je moet doen. Maar misschien gaat het makkelijker als je eens kritisch kijkt naar het beeld in je hoofd. Luister eens naar hoe je praat en denkt over je leven en werk. Ben je bezig met winnen, met groeien, of met creëren? En is dat effectief, of kan je beter iets anders doen? Je concentreren op je visie. Geduld uitoefenen en loslaten. Of toch een flink robbertje vechten met jezelf of een ander.

Ik wens je een heel succesvol 2010.

Meer informatie

Voor reacties of meer informatie: stuur een mail naar mail@marcelfuchs.nl of bel Marcel Fuchs op 06-29426212.

MARCEL FUCHS, TRAINING EN COACHING begeleidt mensen bij het leren creëren, communiceren en leidinggeven vanuit eigen kracht. We werken niet alleen aan gedrag, maar ook aan wensen, waarden, wereldbeelden, enz. Resultaat creëren en persoonlijke groei gaan daarbij hand in hand.

De **website** is vernieuwd, met een gloednieuw aanbod aan trainings- en coachingsproducten. Kijk hiervoor op: www.marcelfuchs.nl.



© 2010
Marcel Fuchs
Trainer, coach,
schrijver
www.marcelfuchs.nl
mail@marcelfuchs.nl