

Is Isaac Newton ook een medewerker van uw onderneming?

Kent u de derde wet van Newton nog? Elke actie zorgt voor een even grote tegengestelde reactie, of nog genoemd de wet van actie en reactie. Biljartspelers kennen de derde wet van Newton zeer goed. Als je met je biljartkeu op de witte bal stoot die dan een andere bal raakt, dan blijft de witte bal liggen (op voorwaarde dat je de witte bal geen effect meegeeft hebt bij de afstoot).

Allemaal goed, maar wat heeft dit te maken met uw onderneming?

Alles wat je doet in je onderneming is actie en heeft een tegengestelde reactie als gevolg. Bruno was bedrijfsleider van een onderneming die installatie deed van informatica netwerken en deed me zijn verhaal over één van zijn medewerkers. “Sven’s vrouw is ziek” vertelde hij me. “De dokters zoeken al een jaar naar de oorzaak, maar ze vinden niets.” “Voor mij is de maat wel vol, dat weegt door op Sven en hij maakt fouten en bakt er echt niets meer van. Ik ga hem ontslaan”, kreeg ik te horen tijdens één van onze gesprekken. “Maar ja, op dit moment heb ik geen cash om hem te ontslaan, wat kan ik doen?” “Je kan je verwachting over Sven veranderen,” was mijn antwoord. Of dat de situatie doen keren heeft of niet is niet belangrijk, feit is dat Sven uitgroeide tot de beste medewerker van Bruno. Ik ben overtuigd van het feit dat het de veranderde houding van Bruno was die de hele situatie ten goede deed keren.

Mensen reageren immers op jou in functie van de verwachtingen die je hebt over hen. Verander jouw verwachtingen en de andere mensen veranderen ook. Maar dit geldt niet alleen voor medewerkers, dit geldt ook voor klanten, leveranciers, omstandigheden,

Verwacht u dat de hoge olieprijs een negatieve invloed zal hebben op uw onderneming dan heeft u gelijk. Verwacht u het tegenovergestelde, dan heeft u ook gelijk. U kiest wat voor u best werkt. Als u verwacht dat de economische situatie een invloed gaat hebben op uw onderneming, dan zal dat waarschijnlijk ook zo zijn.

Of welk type klanten trekt u aan? Sympathieke klanten die gemakkelijk betalen en die jou gemakkelijk referenties geven. Of trekt u lastige klanten aan die over alles en nog wat klagen. Ga eens na welke ideeën u heeft over klanten?

Onze ideeën bepalen eigenlijk ons volledige leven, van onze financiële situatie tot de omgeving waarin we werken. Van het succes van onze onderneming tot de klanten waarvoor we werken. Welke ideeën hebt u die de evolutie van uw onderneming blokkeren? Praat er over met uw coach. Of als u geen coach hebt, vraag een gratis coachingsessie aan bij Wim Van Acker via wim@2transform.be