

De NLP-ondernemer

Vandamme, R., De NLP-ondernemer. *InZicht*, Tijdschrift van de NVNLP – de Nederlandse vereniging voor NLP, zomer 2004, nr. 21, p.21-22.

Je verkoopt makkelijker een kuub zand aan een nomade in de woestijn, dan NLP in het bedrijfsleven. Dat is kortweg mijn besluit over de verkoopswaarde van NLP. Wat doen afgestudeerde NLP-studenten? Ze zijn zo enthousiast over NLP, dat ze eerder missionaris spelen dan ondernemer. Ze willen dat leidinggevenden ook een NLP-cursus volgen, ze willen NLP onder het personeel verspreiden en liefst eigenlijk ook door elke school in het curriculum laten opnemen.

Mijn ervaring heeft me drie lessen geleerd en die wil ik jullie meegeven, zodat je kunt voorkomen dat je even hard op je bek gaat als ik.

Les 1: Zet NLP onder een paraplu

Het bedrijfsleven, in het bijzonder inkopers van consultancy en opleidingen, is niet geïnteresseerd in een ongrijpbare metadiscipline van denken en communiceren. En dat is NLP als product juist wel. Managers willen oplossingen voor een probleem. Tailor made. Ze willen iets over leiderschap, teambuilding, time management of coaching. Als je in bedrijven verkoopt, moet je kunnen aantonen dat je een bijdrage levert tot wat er al is. Ontmoet de opdrachtgever in de taal die hij spreekt.

Onder de titel van leiderschap of coaching kun je NLP binnenbrengen. Of je kunt NLP integreren in andere topics. Onder de gekende titels ben je vrij om je eigen ding te doen. NLP hoeft niet verkocht te worden.

Les 2: TOTE erop los

Zwijg over NLP, maar pas het toe om een excellente ondernemer te worden. Heb je via NLP geleerd om ondernemer te zijn, om een product te ontwerpen, om een strategie te ontwikkelen, om de markt te bereiken? Niet echt natuurlijk. NLP werpt alleen maar een dosis enthousiasme in je schoot.

Wat je in NLP wel geleerd hebt, is doelen stellen, hulpbronnen activeren, patronen zien, reflecteren en bijsturen. En dat kun je gebruiken om een succesvolle ondernemer te worden. Als je naar succesvolle ondernemers kijkt, zul je beginnen zien dat ze veel NLP-stuff toepassen. Het zijn prototypische voorbeelden van professionals op het vlak van zelfsturing.

Excellente zelfsturing is de basis van elke ondernemer. De TOTE is hét levensmotto van de ondernemer. Hou vol en laat niet één opportuiniteit liggen. 'Drie jaar' zeggen ze hier in België. Maar misschien moet je wel vijf of tien jaar duwen en trekken aan je kar. Niemand weet van in het begin of hij succes zal hebben. Ik heb gemerkt dat succes vaak vanuit een onverwachte hoek komt en minder vanuit wat ik dacht dat succes zou hebben. Daaruit heb ik de conclusie getrokken: werk gewoon voort, stuur continu bij en vooral: detecteer opportuiniteiten en lessen zodat je daarop kunt inspelen en zodat de weg zichzelf begint te leggen.

Daarnaast heb je ontegensprekelijk nood aan competenties rond productontwikkeling, marketing, management, human resources, juridische vormgeving, enz.

Les 3: Ontwerp een kristallen bol

Met de algemene richtlijnen van goed ondernemerschap heb je de kans dat je een coaching- of NLP-winkel kunt openen en draaiende houden. Maar je wilt natuurlijk meer dan een winkel. Je wilt je differentiëren, je wilt zinvol bezig zijn en een bijdrage leveren van vernieuwing en verbetering. Vier differentiërende kenmerken die je daarbij kunnen helpen, zijn:

Kenmerk 1: *uniek*. Je hebt een creatief 'unic selling proposition'. Je onderscheidt je van anderen; je maakt jezelf uniek. Niet dat je het wiel opnieuw moet uitvinden. Als je ziet wat er in NLP beschikbaar is aan modellen en technieken, dan is het verwonderlijk dat niet meer ondernemende trainingsbureaus met nieuwe producten op de markt komen. Hoe komt het dat nog niemand aan de slag gegaan is met de neurologische niveaus? Het is een zeer handig model en het bedrijfsleven is er klaar voor. Het model heeft alleen een nieuwe naam nodig (neen, please, maak er geen ijsberg van – dat is te koud) of een inkleuring vanuit je persoonlijke visie. Een andere manier is enkele modellen aan elkaar te rijgen en daar één product van te maken met een nieuwe naam. Kortom, wees geen onderwijzer die zijn onderwijzers na-aapt, maar wees een persoonlijkheid en innovator in je branche.

Ik denk er lekker niet aan om te verklappen wat wij voor nieuws ontwikkelen. Eén toepassing waarmee ik nu bezig ben, is het maken van een model van coachend leiderschap. Daarna ontwerp ik er een training rond.

Kenmerk 2: *passie*. Je laat zien wie je bent, je straalt passie uit. Je verkoopt nooit een product, noch een benadering. Je verkoopt jezelf met je product. Inkopers haken aan op mensen die zelfvertrouwen uitstralen en een state hebben van 'delightfulness'. Mensen worden door dergelijke

personen aangetrokken. . Doorzie dus je eigen patroon waarbij je teveel geneigd was om producten, modellen, technieken of NLP te verkopen. Werk aan jezelf tot je een mooie en interessante persoonlijkheid bent. Hoe ver staat het met je zelfvertrouwen en je uitstraling? Hoe kom je over?

Kenmerk 3: *kunst*. Uit onderzoek blijkt dat succesvolle ondernemers, meer dan anderen, geïnteresseerd zijn inkunst, cultuur, filosofie. Twee op de drie succesvolle Amerikaanse ondernemers hebben zelfs een origineel schilderij thuis hangen. En jij? Hoe breed is je algemene ontwikkeling?

Kenmerk 4: *anticipeer*. Je laat niet alleen je zaak draaien, je kijkt ook verder dan je neus lang is. Je doet mee aan actuele trends en opdrachten, maar vooral bouw je nu aan een product of dienst die pas over vijf jaar succes kan hebben. Je voelt wat organisaties eigenlijk nodig hebben. Je werkt met de vraag achter de vraag. Je kijkt, je praat, je onderzoekt, je probeert, je laat ballonnetjes op, je detecteert signalen. Ben je profetisch genoeg om te anticiperen op de volgende golf? Vang je genoeg signalen op in je branche rond de vraag: 'Waar is het bedrijfsleven klaar voor?'

Uitgeleide

Ik heb mijn artikel deze keer kort gehouden, want ik weet dat je met een scherpe TOTE leeft. Je hebt een broertje dood aan artikelen waarvoor je uren nodig hebt om de boodschap er uit te halen. Als ondernemer ben je nu eenmaal zo. Good luck fellows !