

Niets is wat het lijkt!

Permanent wendbaar, met '4 G leiderschap & ondernemerschap'

Vaste vooronderstellingen

Als mens, leider, ondernemer hebben we de neiging om vaste associaties en gedachtes te ontwikkelen bij veel voorkomende gebeurtenissen. Bijvoorbeeld: de crisis is standaard 'een bedreiging', een concurrent 'daar werk je niet mee samen', een geheel nieuwe markt 'is erg moeilijk te veroveren' etc etc. Het interessante van al deze vaste vooronderstellingen is, dat we ze bijna als vanzelf aannemen als zijnde waar. Soms identificeren we onszelf zo sterk met deze klassieke opvattingen, dat we niet meer onderzoeken of er nog andere opties, invalshoeken, andere werkelijkheden zijn. Zonder dat we het echt door hebben, is onze keuzevrijheid daardoor soms zeer beperkt!

Ik doe, ik doe, wat anderen ook doen!

Als ontwerper en regisseur van veranderingstrajecten, meestal door klant en marktontwikkelingen gedictieerd, valt het me op hoe vaak ondernemers en leiders uit angst meegaan met de grootste gemeene deler van hun markt. Kortgeleden begeleide ik een ondernemer, waarbij goedkope producten uit China hun intrede deden in zijn markt. Zijn keiharde vooronderstelling was: 'mijn klanten kiezen op dit moment voornamelijk nog op prijs...' Ik moet ook goedkope producten uit China in mijn assortiment gaan opnemen, of mijn prijs gaan verlagen, anders kan ik de concurrentie niet langer aan! Het interessante van zijn nogal angstige keuze was, dat hij mij kort daarvoor nog had verteld dat hij DE ambachtelijke topspeler in zijn markt wilde worden en

uit het middensegment naar boven wilde klimmen. Ik vroeg hem op de man af, waar zijn hart lag: bij het ambacht in wat kleinere series of bij het productiematige in grote volumes. Of hij geloof had in een prijsstrategie of in kwaliteitsstrategie?! Voor u herkenbaar? Armoedig kiezen vanuit ingebeelde angst en schaarste?

Kort daarna doorliepen we met de spelers in zijn veld, klanten, leveranciers, voorlopers in zijn markt etc. een ontwikkelingsproces, waarbij we de belangrijkste transitie op het gebied van zijn klanten, processen, personeel, financiën in beeld brachten. We smeden praktische, slimme plannen met acties en focus op kwaliteit en exclusiviteit! Het gaat 'm nu goed.

"Alles wat je met overtuiging aandacht geeft groeit!"

'DE crisis bestaat immers voor (kleine) ondernemers helemaal niet! De markt waarin zij doorgaands opereren, is vele malen groter dan hetgeen zij zelf aankunnen!

Ondernemers, stop met het ongeoorloofde crisis excuus. Denk anders, handel anders!

4 G leiderschap & ondernemerschap

4 G leiderschap & ondernemerschap gaat over het onderzoeken van uw gedachtes, uw mindset en de effecten daarvan op uw bedrijfsresultaten. 1. Uw Gedachtes bepalen uw Gevoel. 2. Uw Gevoel bepaald uw gedrag. 3. Uw Gedrag bepaald uw gevolg. 4. Het Gevolg, het effect – resultaat van uw gedachte, geeft



u keiharde feedback op de effectiviteit van uw leiderschap of ondernemerschap! Mooi toch?

Uw feitelijke resultaten liegen nooit, maar geven perfect aan hoe u tot nog toe denkt en handelt! "Succes is een mindset en methode, die je kunt leren ontwikkelen!"

Meer weten over 4 G leiderschap & ondernemerschap?

Bel voor de MKB Groeiroute 'Grip op succes', telefoonnr: 0570 – 611164, info@aegte.nl



AEGTE Organisatieontwikkeling:

broedplaats voor ondernemers, directeuren en leidinggevenden. Waar in het spanningsveld tussen uw huidige situatie en gewenste toekomst, menskundige en bedrijfskundige ontwikkeling leiden tot doorbraken naar succes.

info@aegte.nl - 0570 - 61 11 64