

# bizz

## GROEI

### **En de schuldige is...**

Ondernemers staan hun eigen groei en die van hun bedrijf in de weg. Dat komt omdat ze veelal reactief opereren in plaats van creatief. Ze duwen, trekken, verlangen, bepalen en sluiten daarmee de eigen creativiteit en die van medewerkers buiten. "De kern zit 'm in onzekerheid", zegt Arnold Steenbeek, auteur van het boek Hart Selling, een boek over een nieuwe manier van verkopen. "Ondernemers hebben daar net zoveel last van als verkopers."

Steenbeek is als commercieel directeur verbonden aan Nieuwe Dimensies bv, een bureau dat het evangelie van de kwantumsprong predikt. Zo'n sprong ontstaat als bestaande waarden en overtuigingen aan de kant worden gezet. "Waarden en overtuigingen bepalen emoties en gevoelens", zegt Steenbeek. "Emoties en gevoelens zijn van invloed op de kwaliteiten van een persoon en bepalen vervolgens het gedrag. Als een ondernemer of een verkoper dus vastzit in eigen waarden en gevoelens - en ik zeg je: dat zijn er veel - dan gedraagt hij zich ook zo. Dat staat groei in de weg."

Volgens de auteur zijn te veel ondernemers nog een product van de industriële revolutie waarin de monotone lopende band het tempo bepaalde. In het huidige informatie-tijdperk werkt dat niet meer. Hardselling - duwen, trekken, sleuren om je product over het voetlicht te krijgen, moet veranderen in Hart Selling: hard zijn, maar het van harte doen. "Het gaat om de psychologie van de prestatie: als je geen last meedraagt, heb je geen last van plafonds en targets."

Steenbeek herkent dat uit zijn eigen verkoopverleden. Hij zegt jarenlang last te hebben gehad van het succes-syndroom: een stemmetje in zijn hoofd dat dertig keer per dag riep: 'Je moet succesvol zijn'. "Toen ik in staat bleek dat los te laten, ging er een wereld voor me open. Verkoopgesprekken liepen beter en ik haalde moeiteloos mijn targets. Losse betrokkenheid, daar gaat het om. Als je dat weet te bereiken, staat niets groei meer in de weg."

Hart Selling, een kwantumsprong in je leven, Arnold Steenbeek, Uitgeverij Nieuwe Dimensies 2002.