

# De twaalf lessen voor succes van Steve Jobs

“Niemand is geïnteresseerd in wat je weet; het gaat erom wat je ermee dóet.”

Pauline Zwart, verslag masteravond met Robert Benninga, 16 februari 2012

Eigenlijk hoeft dit artikel niet geschreven te worden. Want Robert Benninga spoorde ons tijdens de masteravond aan om zélf aantekeningen te maken: “Als je luistert onthoud je 20%, als je schrijft 50%, en als je het later met een ander bespreekt 80%. En dat is belangrijk, want kennis is een liefdesrelatie met antwoorden, wijsheid is een liefdesrelatie met vragen, en het leven is een liefdesrelatie met allebei”, aldus Benninga. Van de 170 aanwezige ondernemers, bestuurders en leidinggevendenden pakten er toch zeker 150 pen en papier en schreven mee...

Robert Benninga besprak deze avond de twaalf lessen voor succes van Steve Jobs met ons. Waarom is Jobs door de Harvard Business School in 2010 uitgekozen tot de #1 CEO ter wereld? Omdat hij ons inspiratie geeft om wereldklasse succes te krijgen, juist in deze tijden. Je kunt de wind niet veranderen, maar hoe de zeilen staan bepaal je zelf voor de volle 100%.

In deze tijd zijn de 5 P's van de marketingmix (product, prijs, plaats, promotie & personeel) niet onderscheidend meer, ze zijn nog slechts de basis, die gewoon moet kloppen, anders doe je überhaupt niet aan 'het spel' mee. De beste manier om zelf succes te hebben is anderen succesvol te maken, beweert Benninga. Om dit aan te tonen, werd ons gevraagd in duo's een spelletje duimworstelen te doen. De opdracht was: leg in 20 seconden de duim van de ander 15x onder jouw duim. De beste manier daarvoor bleek te zijn: samenwerken. Bij ongeveer driekwart van de deelnemers lukte dat, bij een kwart

lukte dat niet.. Volgens Benninga omdat zij tóch willen winnen, ondanks het feit dat zij net gehoord hebben dat succes betekent: de ánder succesvol maken. Dit laat weer zien dat alleen maar iets horen niet relevant is: het gaat erom wat je ermee doet! Benninga spoorde ons dan ook aan met die mindset naar de twaalf lessen van Steve Jobs te luisteren. Hij heeft die lessen ingedeeld in drie thema's: mentaliteit, top performance en leadership.

## Mentaliteit

### Les 1: “Beginners don't have baggage. Travel light.”

Als je nu *zero base* zou beginnen, hoe zou je het dan doen? En hoe zet je de gebeurtenissen in jouw verleden om in een drive voor de toekomst? Denk als een onbevangen kind en maak een verse start: “When life gives you lemons, make lemonade”. Wat het leven ook brengt, laat het je niet terughouden maar label het om, geef het een betekenis die jou energie en nieuwe kracht geeft.

Als 'SHIT Happens' maak er dan van 'SHIFT happens' en kijk wat je van de situatie kunt leren.

### Les 2: “You have nothing to lose.”

“Nee heb je... Ja kun je krijgen.” “Niet geschoten is altijd mis.” Velen kennen de 'Hour of Power'? Dat is niet alleen die bekende kerkdienst van de Amerikaanse televisiedominee Robert Schüller, maar ook een bekend salesprincipe. Als je elke dag een uur prospects belt, krijg je meer business dan je aankunt.



© Freddy Schinkel

Wist je dat al? En doe je dat dan ook? Of ben je bang om afgewezen te worden? Kijk er in dat geval eens anders naar: je biedt de ander de mogelijkheid om gebruik te maken van wat jij aanbiedt. Als je vanuit die zuivere intentie werkt, heeft iedereen daar respect voor en is mogelijk zelfs vereerd.



© Freddy Schinkel

### Les 3: “Don’t live someone else’s life.”

Waarom heet de ander de ander? Omdat die anders is. De enige die je kunt worden is jezelf. Hoe goed ook bedoeld, wees kritisch met De Gulden Regel: ‘behandel de ander zoals je zelf behandeld wil worden’. De ander is immers anders. Onthoud en leef daarom volgens De Platina Regel: ‘behandel de ander zoals die ander behandeld wil worden’, overigens uiteraard zónder jezelf en je eigen waarden, normen, criteria en referenties te verliezen.’

### Les 4: “Think and act BIG.”

Benninga vroeg ons een oefening te doen met het loslaten van een stevig en uitgetrokken elastiek. Hierdoor voelden we allemaal aan den lijve wat het betekent om je te ‘stretchen’ richting je doel. ‘No pain, no gain’. ‘No Guts no Glory’. Maar: de oefening met het elastiek toonde ook aan dat het ook pijn doet als je morgen loslaat om naar vandaag terug te gaan. Dus, als iets toch moeite, tijd, energie en geld kost, dan kun je er maar beter vol voor gaan. Dus mikken op morgen. Als een magneet waar je naartoe getrokken wordt. Door tevens te draaien met zo’n dikke elastiek rond een pen ervoeren we dat, als je je koers een klein beetje aanpast, je meteen op een hoger niveau gaat functioneren. Het is altijd mogelijk om groter te denken en te doen.

## Top Performance

### Les 5: “Be what’s NEXT.”

“Ga van best practice naar next practice”, hield

Benninga ons voor. Hij illustreerde dit met de Fosbury Flop. De Amerikaanse atleet Dick Fosbury introduceerde op de Olympische Spelen van 1968 in Mexico City een revolutionair nieuwe manier van hoogspringen: achterover over de lat heen. Dit was geen verbetering van de sprong, maar een complete transformatie die tot de dag van vandaag stand houdt.

Ook voor ons kan dat gelden, betoogde Benninga. Een totaal nieuwe vorm geven aan iets wat je al weet kan je immens en nieuw succes brengen. Je hoeft dus letterlijk niet van ‘tak van sport’ te veranderen, ga hét wel anders doen. Een rups die linksom i.p.v. rechtsom langs een knoest op een tak gaat is nog steeds een rups, maar kiest dus slechts een andere weg. Een rups die een vlinder wordt maakt een transformatie door. Dat is ook de hele insteek van Benninga’s De HiT Experience, waarbij HiT staat voor: (1) een klap/hit krijgen, (2) een High Impact Transformatie doormaken en (3) een nieuwe HiT scoren!

### Les 6: “It’s not the money. It’s the impact.”

Veel mensen denken dat ze eerst heel veel moeten doen, om daarna veel te hebben en dan uiteindelijk gelukkig te zijn. Maar het werkt precies andersom! Je kunt ook eerst, gewoon nu, een gelukkig mens zijn. Dan ga je vanzelf doen waar je goed in bent. En dat levert dan makkelijk geld op en zal je hebben wat je wilt met minder moeite en meer succes.

Benninga suggereert op dit moment niets te geloven wat hij vertelt. Omdat het voor hem en vele tienduizenden anderen wel werkt in de 54 landen waar hij seminars gaf, wil dat nog niet zeggen dat het ‘voor jou’ werkt. De enige manier om erachter te komen of wat Benninga met ons deelt écht werkt is uiteraard er zelf intensief mee ‘aan de bak te gaan’.

En schaam je niet om daarbij hulp te vragen. Benninga vertelde dat hij tot zijn 57ste te eigenwijs was om een coach te vragen. Nu heeft hij er twee en zijn succes neemt recht evenredig toe. Kijk ook naar Roger Federer: zijn grootste fout was zijn coach naar huis te sturen eind 2009.

Een coach kan fungeren als een driedelige paspiegel: hij helpt je om jezelf van meerdere kanten te zien. Als je je hele zijn inzet bij wat je doet, krijg je vanzelf meer impact. En wat dat oplevert zie je als je een steen in een vijver gooit. Gooi een kleine steen in de vijver en je krijgt kleine cirkels; gooi een grote en je krijgt grote cirkels. Dat is het verschil in impact.

**Les 7: “Pick your priorities carefully. Say NO.”**

Leef en werk a.j.b. niet als zo'n circusartiest die 16 borden tegelijk op bamboestokken in de lucht houdt. Enig om naar te kijken, echter niet vol te houden op termijn. Dus zeg zeker vaker NEE en doe de belangrijke dingen en niet de urgente dingen.

**Les 8: “It better be worth it.”**

Wat je water geeft groeit. Dus: 'don't water the weeds, water the seeds.' Geef geen voeding aan waar je vanaf wilt, maar waar je naartoe wilt. Geef de juiste aandacht aan de 'roots' en dan krijg je de beste 'fruits'. Realiseer je dat je 21 dagen nodig hebt om een nieuwe gewoonte te laten beklijven. Net als een nieuw paadje op het gras bij het afsnijden van een hoek in het park. Daar is tijd voor nodig en herhaling. En daarna uiteraard het oude pad niet meer belopen! Ja ja!

Tussendoor vroeg Benninga ons op te schrijven wat we inmiddels met onszelf hebben afgesproken. Luisteren alleen helpt immers niet: je moet er iets mee doen. Om vast te stellen wat je concreet gaat doen (en laten) gaf Benninga ons de handige tool van 'De Wet van het Verkeerslicht:

- Rood: waar ga je mee stoppen?
- Oranje: waar ga je mee door?
- Groen: waar ga je mee beginnen?

Heel simpel en enorm effectief... als je het doet!



© Freddy Schinkel

**Leadership**

**Les 9: “Make people great.”**

Aan het begin van de masteravond, toen we de zaal binnenkwamen, zijn we alle 145 door Benninga persoonlijk begroet. Bij les 9 legde hij uit waarom hij dat doet. Als je mensen een hand geeft en in de ogen kijkt, ontmoet je ze. Als je ze ontmoet, gebeurt er iets. Je neemt als het ware 'de temperatuur

van het water'. Iemand uit de zaal merkte op dat dit de eerste keer was dat hij door een spreker zo persoonlijk was begroet. Er is dus soms maar weinig nodig om onderscheidend te zijn. Doe dat dan ook. Uiteraard met 'met hart en ziel'

**Les 10: “Talent is a huge multiplier.”**

“Ieders talent is ongekend.” “Iedereen deugt, en de belangrijkste vraag is: waarvoor?” Het gaat erom mensen bij te tanken en hun talent vrij te maken. Leiderschap is het creëren van een omgeving waarin de ander zich uitgenodigd voelt het beste van zichzelf te geven. Daarom is het zo goed wat ELLLA en Kennispoort in de regio doen, aldus Benninga.

**Les 11: “Put your heart & soul into it.”**

Wie heeft er écht liefde voor zijn vak? Veel van onze handen gingen de lucht in, maar niet allemaal. Als je echt liefde hebt voor wat je doet, is dat de beste basis voor succes. We zeggen ook zo makkelijk “ik doe mijn job met hart en ziel!” De enige vraag die dan overblijft is: doe je wat je doet écht met hart en ziel? En zeg dat dan 'met hart en ziel' met eerst je handen op je hart en dan met beide armen helemaal uitgestrekt de lucht in alsof je een zegen uitspreekt. Mooie vraag? Net zoals de vraag die velen zich stellen: “waar ben ik nou eigenlijk mee bezig?” (iedereen lacht). De vraag is goed, het antwoord nog veel belangrijker!

**Les 12: “Stay hungry, stay foolish.”**

Jouw doel is altijd een droom met een deadline (wat tevens een e-programma is bij Mindpower). Blijf er voor gaan wat het ook is. Robert is nu zelf 61 en zegt “I am just warming up”, en zijn grote video e-programma's introducties dit jaar zijn daar een uitdrukking van.

De laatste lessen voor nu m.b.t. tot dit deel van de masteravond:

- Onthoud dat veel grote ondernemers 's ochtends en 's avonds mediteren (zoals bijv. Richard Branson, zie <http://www.youtube.com/watch?v=DudfBlxw6do>).
- Bekijk de Stanford University commencement speech van Steve Jobs in 2005 (<http://www.youtube.com/watch?v=UF8uR6Z6KLC>).
- Ga naar [www.mindpower.nl/hebben](http://www.mindpower.nl/hebben) voor tien gratis succesrecepten, waaronder de zeer impactvolle 'persoonlijke communicatie profiel test' bij nr.3!

## Vijf pilaren voor wereldklasse succes

Na de twaalf lessen van Steve Jobs volgde er nog een bonus van Benninga: de vijf pilaren voor Wereld Klasse Succes. Met opnieuw de aansporing om er iets mee te doen in ons eigen leven en loopbaan.

### **Pilaar 1: “Niet vertellen; vragen stellen. Wees een interviewer.”**

Wat is bepalend voor het succes van Jeroen Pauw en Oprah Winfrey? Ze stellen goede vragen! “Wees een interviewer.” Door niet te vertellen, maar vragen te stellen, maak je je ‘mind’ actief en open. Benninga zelf doet dat ook voortdurend in zijn presentatie. Waarom vinden veel mensen vragen stellen toch zo lastig? Vragen stellen en vooral ook luisteren lijken voor sommigen een zwakte, maar het tegendeel is waar, het is juist een enorme kwaliteit. Wees dan wel écht geïnteresseerd en doe niet zo interessant. Stel geen cliché vragen zoals “alles goed?” Denk voorafgaand aan een gesprek eens na over de vraag wat voor jou de ideale uitkomst van dat gesprek is. En stel die vraag aan de ander aan het begin van een meeting “Wat is de ideale uitkomst van dit gesprek?” Doe het en verbaas je over wat het oplevert.

### **Pilaar 2: “De 10.000 uren regel.”**

Wat is de overeenkomst tussen Annemarie van Gaal en Michael Schumacher? Ze zijn goed in hun vak omdat ze passie én ongelofelijk veel ervaring hebben. Ja, dat klopt. Om echt te excelleren moet je ook minimaal 10.000 uur je vak uitgeoefend intensief hebben. Voor Benninga zelf geldt dit ook: hij geeft zeker zo’n 2 uur per dag, 5 keer per week presentaties en coaching sessies. Dat betekent dus dat ook hij 20 jaar lang nodig heeft gehad om excellent te worden.

Wil je succes? Dan is het een kwestie van beginnen, doen en volhouden. Het goede nieuws is dat je je kunt laten begeleiden door een goede coach. Dus als je de Mont Blanc wilt beklimmen kun je dat op twee manieren doen. Met letterlijk ‘vallen en opstaan’ en heel veel moeite, of je huurt een ervaren gids in en je komt er sneller, gemakkelijker, gezonder en gezelliger. Ook elkaars collectieve ervaring gebruiken in Master Minds, netwerken en masteravonden zoals deze verkorten en versnellen jouw route naar succes enorm.

Benninga pakte vervolgens één van zijn boeken en vroeg aan ons wie dit boek wilde hebben. Er gingen een groot aantal vingers en handen de lucht in. “Wie

wil dit boek hebben?”, vroeg Benninga opnieuw. Er gebeurde nog steeds niets, behalve nog meer handen en nog uitgestrekter de lucht in. Totdat er een paar mensen opstonden en eentje snel het boek uit Benninga’s hand pakte. Een prachtige illustratie van wat Benninga zei: ook als het aanbod op ons pad komt, is er kennelijk nog veel dat ons weerhoudt om gewoon actie te nemen. Boodschap: zonder actie gebeurt er helemaal niets!

### **Pilaar 3: “Vraag om HULP.”**

Wat hebben Obama en Disney gemeen? Ze hebben visie en charisma; ze weten hun boodschap te verwoorden in eenvoudige, krachtige taal. Ja, ze doen het ‘K.I.S.S.’ Keep it simple, small en sexy. En bovenal vroegen ze heel manifest om hulp. Buitengewoon succesvolle mensen stellen niet alleen goede vragen (wat op zich al de ‘10.000 uren regel’ vereist), ze vragen gewoon direct, open en eerlijk om HULP. Dat is een teken van kracht!

### **Pilaar 4: “Ego in de ijskast.”**

Wat hebben Majoor Bosshardt en Nelson Mandela met elkaar gemeen? Heel veel goeds. Bovenal zetten zij hun ego in de ijskast. En ze leven pilaar 4, ze vragen om hulp. Zij oordelen niet, zijn in staat tot onvoorwaardelijke liefde en vergeven. En bij al deze drie universele oerprincipes leven zij die naar de ander toe en bovenal ook naar zich zelf. Als jouw flesje vol is kun je veel aan de ander geven, als het leeg is houdt alles op, zowel voor de ander als jezelf. Het gaat niet om *ego* (Edging God Out), het gaat om *persoonlijkheid*. Het gaat niet om jouw *status*, het gaat om jouw *statuur*. Dat maakt een groot verschil, al betekent het beide ‘waar je staat’. Dit refereert terug naar de indrukwekkende oefening met het stevige elastiek bij Steve Jobs 4<sup>e</sup> les: ‘Think and Act BIG’.

### **Pilaar 5: “Passie + commitment = purpose.”**

Wat hebben Richard Branson, Serena Williams en Steve Jobs met elkaar gemeen? Ze barsten van de passie en zetten die met behulp van commitment om in doelgerichtheid. Met hart en ziel. Daarmee hebben ze de top gehaald in hun vak. Kijk naar Robert op [http://www.youtube.com/watch?v=sjK9DkA\\_TzM](http://www.youtube.com/watch?v=sjK9DkA_TzM) voor dit cruciale thema.

Het was duidelijk dat Benninga nog veel meer voor ons in petto had, maar de tijd was om. Eén van ons werd gelukkig gemaakt met een geschenk voor coaching door Robert Benninga ter waarde van

1000 euro; we konden allemaal uiteraard Benninga's boek *Haal het beste uit jezelf* kopen. En bij de uitgang werden we voor de laatste keer persoonlijk bevraagd: "wat is nu één ding dat jij na vanavond anders gaat dóen?"



Meer informatie:

[www.ella.nl](http://www.ella.nl)