

Denk net als Steve Jobs! Het werkt!

„Als je ergens aan begint, neem je dan voor dat het 't mooiste wordt dat ooit gemaakt is. Het moet mensen gelukkig(er) maken of het leven een stukje makkelijker”, zegt bestseller-auteur René Boender.

En hij gaat door: Het is niet moeilijk, behalve als jij je tijdens het proces al neerlegt bij middelmatigheid: dan wordt het nooit een topproduct. In wat voor business je ook zit. In het begin van je carrière wordt dat al bepaald. Ga je het doen omdat het economisch noodzakelijk is? Of ga je juist doen waar je het meeste plezier aan beleeft.

De start van alles is doorgaans cruciaal voor de rest van het project. Daar wordt vaak al bepaald of je gaat winnen of verliezen. Denk eens na over de eerste baan waar je op solliciteerde. Waarom deed je dat? Je moet het leuk vinden. Vind je het niet leuk, dan ga je gewoon iets anders doen. Dat is zeker het geval wanneer in de komende jaren als Generatie Z de werkvloer opstroomt. De banen zijn er na de economische stagnatie van nu, weer voor het uitkiezen. Dus luister naar je hart en ga doen wat je echt opwindend vindt.

Steve Jobs werd bij de start van zijn carrière opgewonden van de advertentie van Atari: 'Maak plezier, verdien geld'. Dat leek hem wel wat. Wat hij in z'n kop had, had hij zeker niet in z'n kont en hij ging het conflict nooit uit de weg. Wellicht zeggen sommigen dat hij een maniakale hypertechno was.

MAAK HET DIRECT HOT, ANDERS WORDT HET NOOIT COOL

Maar het was een briljante control freak die in de dertig jaar dat hij aan zijn ding heeft mogen werken, eenvoudig te gebruiken elektronica heeft ontworpen voor miljoenen mensen.

Jobs haatte doorsnee en middelmatigheid. Dwong zijn omgeving, maar vooral zichzelf, om altijd meer te geven dan wat iemand zou kunnen verwachten. Vandaar dat hij ook de computerwinkel weer opnieuw heeft uitgevonden. Het moesten plekken worden waar je graag ging kopen zonder dat je het als fabrikant zélf hoefde te verkopen.

De vraag die je jezelf steeds moet stellen is dan ook: WWSD? What Would Steve Do? Als je in je hoofd hoort zeggen: nou, dat... Dan weet je wat je te doen staat. En als je daar je 'goal' van maakt, blijkt het opeens haalbaar



Bestseller-auteur René Boender geeft een zonnig shot in economisch lastige tijden.

te zijn. Blijf je alleen maar denken en koppel je er geen actie aan vast, dan blijft het een onvervulde wens. Doelstellingen hebben de lastige eigenschap dat zij je onmiddellijk een werkoverall aantrekken. Het is hard buffe-

len om het een en ander te realiseren. En dat je daarbij af en toe keihard moet zijn (voor jezelf), moet je maar op de koop toe nemen. Leg je niet neer met hoe 't nu is. Beweeg naar hoe jij 't graag zou willen zien.

Zonnig shot van René Boender

René Boender, bestseller-auteur van oa Great to Cool, Generatie Z en Cool is Hot vertelde in deze krant al eens over doorpakken als het tegenzit en vooral ook over kansen creëren. Nu de crisis aanhoudt, geeft hij opnieuw een 'zonnig' shot. Om hopelijk meteen in actie om te zetten. Het leest net zijn boeken als een sneltrein.