

**HET
VERRASSEND
SIMPELE
IDEE**

**DAT
JE LEVEN
ZAL
VERANDEREN**

DING

GARY KELLER
JAY PAPASAN



BUSINESS

GARY KELLER EN JAY PAPASAN

ÉÉN DING

**HET VERRASSEND
SIMPELE IDEE DAT
JE LEVEN ZAL
VERANDEREN**



Uitgegeven door Xander Uitgevers BV
Hamerstraat 3, 1021 JT Amsterdam
www.xanderuitgevers.nl

Oorspronkelijke titel: *The One Thing*

Oorspronkelijke uitgever: Bard Press

Vertaling: Sandra C. Hessels | Creative Difference

Omslagontwerp: Studio MV

Zetwerk: Spletters grafisch ontwerp

Copyright © 2013 Gary Keller en Jay Papasan

Copyright voor de Nederlandse taal © 2013 Xander Uitgevers bv, Amsterdam

Eerste druk 2013

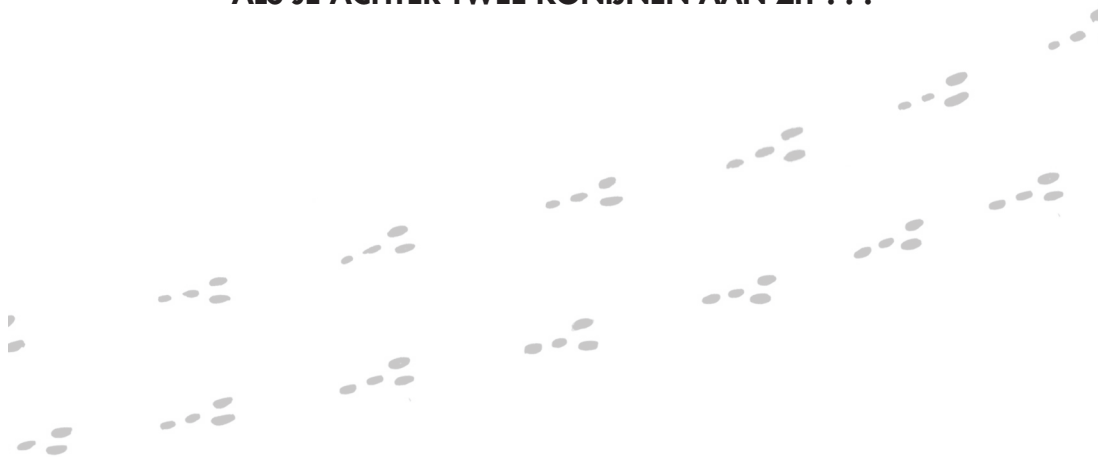
ISBN 978 94 0160 1344 / NUR 600

De uitgever heeft getracht alle rechthebbenden te traceren.
Mocht u desondanks menen rechten uit te kunnen oefenen,
dan kunt u contact opnemen met de uitgever.

Niets uit deze uitgave mag openbaar worden gemaakt
door middel van druk, fotokopie, internet of op welke andere wijze ook,
zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.



ALS JE ACHTER TWEE KONIJNEN AAN ZIT . . .





... ZUL JE **GEEN** VAN BEIDE VANGEN.

RUSSISCH SPREEKWOORD

INHOUDSOPGAVE

1. ÉÉN ding 10
2. Het domino-effect 16
3. Succes laat sporen achter 22

DEEL

1

DE LEUGENS...

DIE ONS MISLEIDEN EN VAN DE WIJS BRENGEN 32

4. Alles is even belangrijk 38
5. Multitasken 50
6. Een gedisciplineerd leven 62
7. Wilskracht is niet alleen een kwestie van willen 70
8. Een evenwichtig leven 83
9. Groot is eng 97

DEEL
2

DE WAARHEID...

DE SIMPELE WEG NAAR PRODUCTIVITEIT 110

- 10. De focusvraag 116
- 11. De succesgewoonte 126
- 12. De weg naar zeer goede antwoorden 133

DEEL
3

UITZONDERLIJKE RESULTATEN...

ONTSLUIT DE MOGELIJKHEDEN DIE JE IN JE HEBT 144

- 13. Leef met een doel 149
- 14. Leef met prioriteiten 161
- 15. Leef voor productiviteit 172
- 16. Drie verplichtingen 192
- 17. Vier saboteurs 209

- 18. De reis 229

'ÉÉN ding' in de praktijk brengen 240

Over onze research 246

Index 248

Dankwoord 252

Over de auteurs 256

Bronnen 259

1 ÉÉN DING

'Wees als een
postzegel: hou
je aan één ding
vast tot je er
bent'

—Josh Billings

Op 7 juni 1991 bewogen hemel en aarde, 112 minuten lang. Niet echt, maar zo voelde het wel.

Ik zat in de bioscoop en keek naar de succesvolle comedy *City Slickers*, en het gelach van het publiek weergalmde door de zaal. Hij wordt gezien als een van de grappigste films aller tijden, maar hij bevatte onverwacht ook wat momenten van wijsheid en inzicht. In een gedenkwaardige scène verlaten Curly, de dappere cowboy, die wordt neergezet

door wijlen Jack Palance, en de typische stadsjongen Mitch, gespeeld door Billy Crystal, de groep om afgedwaald vee te gaan zoeken. Het grootste deel van de film boterde het niet tussen de twee, maar nu ze samen rijden klikt het eindelijk door een gesprek over het leven. Opeens trekt Curly aan de teugels om zijn paard te laten stoppen en draait hij zich om op zijn zadel, zodat hij Mitch kan aankijken.

Curly: Weet je wat het geheim van het leven is?

Mitch: Nee. Wat dan?

Curly: Dit. [Hij steekt een vinger in de lucht.]

Mitch: Je vinger?

Curly: Eén ding. Maar één ding. Blijf dat doen, dan is de rest allemaal overbodig.

Mitch: Dat is heel mooi, maar wat is dat ene ding dan?

Curly: Daar moet je zelf achter zien te komen.

En zo onthult een fictief personage ons het geheim van succes. Of de schrijvers dat nou wisten of het onbewust hebben gedaan, wat zij schreven is de absolute waarheid. De beste manier om te bereiken wat je wilt is met ÉÉN ding. Eén ding tegelijk.

Maar dat besepte ik pas veel later. Ik had in het verleden genoeg succes gekend, maar pas toen ik vastliep begon ik mijn resultaten in verband te brengen met mijn aanpak. In minder dan een decennium hadden we een succesvol bedrijf opgebouwd, met nationale en internationale ambities, maar opeens lukte het allemaal niet meer. Ondanks alle toewijding en inzet was mijn leven een enorme puinhoop en had ik het gevoel dat alles om me heen instortte.

Ik schoot tekort.

HET KON ZO NIET VERDER

Eenmaal aan het eind van mijn Latijn (heel toepasselijk: een dode taal voor het gevoel van een doodlopende weg) besloot ik hulp te zoeken, en die vond ik in de vorm van een coach. Ik schetste mijn situatie en vertelde hem over de uitdagingen waarmee ik te maken had, zowel zakelijk als privé. We spraken over mijn doelstellingen en de richting die ik op wilde met mijn leven, en toen hij eenmaal een goed overzicht had van alle kwesties, ging hij op zoek naar antwoorden. Zijn zoektocht was zeer grondig. Toen we elkaar weer zagen had hij een grafiek van mijn organisatie aan de muur, een soort boomdiagram met een algemeen overzicht van het hele bedrijf.

Het gesprek begon toen met één simpele vraag: ‘Weet je wat je moet doen om de situatie te verbeteren?’ Ik had geen flauw idee.

Hij zei dat er maar één ding was dat ik moest doen. Hij had veertien belangrijke bedrijfsfuncties aangewezen die een nieuw gezicht nodig hadden, en hij geloofde dat met de juiste mensen op die belangrijke plekken, zowel het bedrijf als mijn baan als mijn leven een drastische, maar positieve verandering te wachten zou staan. Ik was geschokt en zei hem dan ook dat daar volgens mij wel heel wat meer voor nodig was.

Hij zei: ‘Nee. Jezus had twaalf man nodig. Jij veertien.’

Dat moment was werkelijk transformerend. Ik had er nooit bij stilgestaan hoe zo’n kleine ingreep zo’n grote verandering teweeg zou brengen. Al gauw werd één ding duidelijk: ook al was ik nog zo gefocust, ik was blijkbaar niet gefocust genoeg. Die veertien mensen vinden was klaarblijkelijk het allerbelangrijkste wat ik kon doen. En daarom nam ik, op basis

van dat gesprek, een zeer belangrijke beslissing. Ik ontsloeg mezelf.

Ik trad af als CEO en concentreerde me uitsluitend op het vinden van die veertien mensen.

Dit keer bewogen hemel en aarde echt. Binnen drie jaar brak er een periode aan van constante groei, met een gemiddelde van veertig procent per jaar, wat we bijna tien jaar volhielden. We ontwikkelden ons van een regionale speler tot een internationale concurrent. We behaalden een uitzonderlijk succes en keken nooit meer achterom.

Terwijl het ene succes het andere voortbracht, gebeurde er nog meer: het idee van 'ÉÉN ding' kreeg steeds meer vorm.

Nadat ik de veertien had gevonden, ging ik individueel aan de slag met onze beste mensen om hun carrières en taken te ontwikkelen. Uit gewoonte eindigde ik onze coachingsessies met een korte samenvatting van het handjevol taken waarvan we afgesproken hadden dat zij die uitgevoerd moesten hebben voor onze volgende sessie. Helaas lukte het de meesten wel om een groot deel van die taken af te krijgen, maar niet per se de taak die het belangrijkste was. Daar hadden de resultaten onder te lijden, wat weer frustraties veroorzaakte. In een poging hen te helpen te slagen in hun taken, besloot ik dus mijn lijstje in te korten: als je deze week deze drie dingen kunt doen... Als je deze week deze twee dingen kunt afronden... En uiteindelijk bracht ik het uit wanhoop zelfs zo ver terug als maar mogelijk was en vroeg ik: *'Welk ÉNE ding kun je deze week doen waardoor al het andere eenvoudiger of zelfs overbodig wordt?'* En toen gebeurde er iets fantastisch.

De resultaten schoten omhoog.

Na deze ervaringen keek ik terug op mijn eigen successen en mislukkingen, en ik ontdekte een interessant patroon. Elke keer dat ik een geweldig resultaat had behaald, had ik mijn focus op slechts één ding gericht. Waar de resultaten variabel waren, was mijn focus dat ook geweest.

Opeens ging er een lichtje branden.

VERKLEIN JE FOCUS

Als iedereen hetzelfde aantal uren per dag heeft, waarom lijkt het dan alsof sommige mensen zo veel meer gedaan krijgen dan andere? Hoe lukt het hen meer te doen, meer te bereiken, meer te verdienen en meer te hebben? Als tijd de valuta is van prestaties, waarom krijgen sommigen voor hun toegewezen deel dan veel meer muntjes dan anderen? Het antwoord is dat zij het zoeken naar de kern tot de kern van hun aanpak hebben gemaakt. Ze hebben hun focus ver genoeg verkleind.

Als je de absoluut beste kans van slagen wilt hebben om te bereiken wat je maar wilt, dan zou je aanpak altijd dezelfde moeten zijn: breng je plan terug tot iets kleins.

Het gaat om een combinatie van afbakenen en je focus verkleinen. Het wil zeggen dat je alle dingen die je zou kúnnen doen moet negeren en alleen doet wat je móét doen. Het houdt in dat je inziet dat niet alles even belangrijk is en dat je uitvindt wat er wel toe doet. Op die manier kun je wat je doet directer laten aansluiten op wat je wilt bereiken. Het gaat erom dat je je realiseert dat uitzonderlijke resultaten rechtstreeks in verband staan met hoe gericht je je kunt focussen.

Je haalt het meeste uit je werk en je leven door je aandacht zo veel mogelijk terug te brengen tot één ding. De meeste mensen geloven echter in precies het tegenovergestelde. Zij denken dat een enorm succes tijdrovend en ingewikkeld is.

Met als gevolg dat hun agenda's uitpuilen en to-do-lijsten oneindig zijn. Succes lijkt algauw iets wat buiten hun bereik valt, en dus nemen ze genoegen met minder. Niet wetende dat het grote succes pas komt wanneer we enkele dingen zeer goed doen, raken zij de weg kwijt door te véél dingen te doen en ondertussen maar weinig voor elkaar te krijgen. In de loop van de tijd stellen ze hun verwachtingen naar beneden toe bij, laten ze hun dromen varen en is het hun leven dat steeds beperkter wordt. Dat is het verkeerde onderdeel om te verkleinen.

Je hebt maar een beperkte hoeveelheid tijd en energie, en wanneer je te veel van jezelf vergt, raak je sneller uitgeblust. Je wilt dat al je prestaties op elkaar worden gestapeld, maar daarvoor zul je moeten aftrekken, niet optellen. Je moet minder dingen doen met meer effect in plaats van meer dingen met al hun bijkomstige neveneffecten. Zelfs als het lukt, levert te veel dingen willen doen zonder andere dingen te schrappen je een hoop ellende op: gemiste deadlines, tegenvallende resultaten, een hoop stress, lange dagen, te weinig slaap, slechte voeding, een gebrek aan lichaamsbeweging en gemiste momenten met familie en vrienden. En dat allemaal omdat je iets nastreeft wat eenvoudiger te bereiken is dan je denkt.

Je focus verkleinen is een simpele methode om uitzonderlijke resultaten te boeken, en het werkt echt. Het werkt altijd, overal en met alles. Waarom? Omdat het slechts één enkel doel heeft: om jou uiteindelijk jouw doel te laten bereiken.

Als je je focus ver genoeg verkleint, staar je nog maar naar één ding. En dat is het hele punt.