

MAREN SPANJER COACHING & TRAINING KIJKT NAAR ONDERNEMER ZELF

PRODUCTIEVER ZIJN EN MINDER UITSTELLEN

Als ondernemer heb je soms dagen dat er weinig uit je vingers komt, dat je pas tegen de middag lekker in het ritme zit of dat je 's avonds denkt: 'Nou is wéér die ene taak blijven liggen'. Eigenlijk valt er best wat te sleutelen aan je productiviteit en verdient het uitstelgedrag ook een aanpak, twee verschijnselen die verband met elkaar houden. Maren Spanjer Coaching & Training weet daar raad mee.

Het verschil maken in de levens van andere mensen, dat motiveerde Maren Spanjer om zelfstandig als coach en trainer aan de slag te gaan, na een carrière in de evenementen en marketing. "Vaak gaat de aandacht uit naar de business, naar de organisatie. Ondernemers werken aan vaardigheden als sales, marketing, leidinggeven etcetera, maar het zit niet altijd goed in de basis. Ik focus me juist op hun persoonlijke ontwikkeling en daarbij spelen veelal twee aandachtspunten: uitstelgedrag en productiviteit die voor verbetering vatbaar is. Er ligt een duidelijke relatie tussen beide onderwerpen, die om een bredere aanpak vragen dan alleen time management. Het draait om positieve energie en om een mindset: zelfvertrouwen, geloof in je eigen kracht. Ook je levensstijl speelt een belangrijke rol, dus de mate waarin je goed voor jezelf zorgt, qua eten, slapen, ontspannen enzovoorts. Al die elementen vallen samen wanneer je je persoonlijke ontwikkeling een boost wilt geven, ten gunste van je onderneming en - niet in de laatste plaats - ten gunste van jezelf."

KONINGIN VAN UITSTELGEDRAG

Spanjer noemt zichzelf een ervaringsdeskundige. Ze lacht: "In het verleden was ik de koningin van het uitstelgedrag, maar ik heb de code gekraakt om ervan af te komen. Als coach en trainer zie ik het verschijnsel nu vooral bij denkers, ondernemers die niet impulsief handelen en juist alles grondig overwegen. Belangrijke factoren hierin zijn perfectionisme en faalangst: het in één keer goed willen doen, zonder fouten te maken. Dat zorgt ervoor dat iemand tegen een eenvoudige taak aanhikt en niet weet hoe hij of zij die moet aanpakken. Je maakt er in je hoofd

iets heel groots van en vervolgens verleg je je aandacht naar taken die je makkelijk beheerst. Mijzelf kostte het jaren om dit patroon te doorbreken, om te ontdekken dat het begint met je mindset. De verleiding is soms groot om 's morgens in bed te blijven liggen en niet aan de dag te willen beginnen, daarom zorg ik voor een positieve prikkel, bijvoorbeeld een kaartje met een inspirerende tekst op het nachtkastje."

'KIJK BIJ JE DAGINVULLING NAAR WAT BIJ JE PAST'

ANTWOORDEN IN JEZELF

"Jezelf energie geven en motiveren, dat haalt iedereen uit zijn eigen dingen," vervolgt Spanjer. "Voor de een zit het in het lezen van een boek, voor de ander in het volgen van seminars. Wat mij erg hielp op de weg naar een andere mindset, met meer geloof in eigen kracht, was het maken van keuzes in mijn sociale contacten. Iedereen kent ze wel, de notoire klagers, die mensen met een negatieve grondhouding. Ik besloot om die contacten af te breken of te laten verwateren. Ervoor in de plaats kwamen mensen die positiviteit brengen, waarvan ik er een aantal ontmoette tijdens een Tony Robbins Seminar in Londen. In mijn rol van coach en trainer laat ik de ondernemer in zijn herinnering zoeken naar momenten die hem of haar blij stemden, die ontspanning brachten, die een gevoel van euforie gaven, zoals het overwinnen van een uitdaging. Dat vormt een eerste stap naar het

versterken van je geloof in eigen kunnen. Alle antwoorden zitten in jezelf en een coach doet niets anders dan ze 'eruit trekken', zowel op zakelijk vlak als privé."

AANNAMES

Volgens Spanjer worstelt ieder mens met uitstelgedrag. "De ondernemer behaalt een redelijke omzet, maar de stap naar meer succes vergt een actie en daar blijft het steken. Er zou een nieuwe website of een online-systeem om beter de klanten te kunnen bedienen moeten komen. Kortom, een groot project dat buiten de core business ligt en dat je niet goed overziet.



Eigenlijk valt er best wat te sleutelen aan je productiviteit en verdient het uitstelgedrag ook een aanpak. Maren Spanjer weet daar raad mee

**'ONDERNEMERS
VERSCHUILEN ZICH
VEELAL ACHTER
HET EXCUUS VAN
TE WEINIG TIJD'**

Je weet niet waar te beginnen, terwijl het vaak relatief simpel is, bijvoorbeeld dingen uitzoeken via Google. Relatiebeheer in de vorm van vaste klanten bellen vinden veel ondernemers lastig. Ze doen aannames als 'ik zal wel storen' en willen niet leuren met hun product of dienst. Puur een mindset, want misschien bieden ze juist wel iets waarop de andere partij dringend zit te wachten. Bij debiteurenbeheer leeft de angst voor conflicten, maar het gaat wel om jouw brood. In mijn coachingtrajecten en trainingen beginnen we met het verkrijgen van inzicht in waar het uitstelgedrag vandaan komt. Vervolgens gaan we over tot actie, meestal in kleine stapjes. Begin met het openstaande bedrag per debiteur in kaart te brengen. Leg voor jezelf vast dat je elke dag drie belletjes doet, formuleer overzichtelijke targets."

TE WEINIG TIJD

Het vergt blijvende discipline, daarom beslaan de trajecten bij Maren Spanjer Coaching & Training meestal acht sessies van een uur. "Ondernemers verschuilen zich veelal achter het excuus van te weinig tijd. Welnu, houd een paar dagen bij waaraan je je uren besteedt. Waar liggen de prioriteiten? Leg vast dat je dagelijks voor een bepaald tijdstip drie taken ten bate van je bedrijf afwerkt. Kies vaste momenten voor e-mailverkeer en het bijhouden van sociale media, neem afstand van de druk om altijd bereikbaar te willen zijn, want teveel afleiding beperkt je in je productiviteit. Een heel belangrijke: kijk bij je daginvulling naar wat bij je past. Ben je typisch een ochtendmens, ga dan niet 's morgens zitten vergaderen of klanten bezoeken, maar richt je op taken die veel aandacht vragen en verschuif andere zaken naar de middag." Het zit dus vaak in eenvoudige dingen en dat kenmerkt de aanpak van Spanjer. "No-nonsense en actiegericht, met kleine stappen. Door vragen te stellen kom ik snel tot de kern en kan ik de ondernemer helpen de vicieuze cirkel te doorbreken. Het werken aan gedrag levert hem of haar niet alleen zakelijk, maar ook privé veel op: minder vermoeidheid, emoties beter kunnen hanteren etcetera. Het houdt allemaal verband met elkaar. Als ik bij een ondernemer die de eerste keren met weinig energie binnenkwam na twee maanden een sprankel in de ogen zie, dan is mijn missie geslaagd en dat geeft zóveel voldoening."

www.marensjaner.nl