

Taco Oosterkamp, trainer en expert in de GTD-methodiek:

“Slimmer en productiever met een opgeruimd hoofd”

Sales en met name sales management vraagt veel van het hoofd van de professional. Overzicht houden bij een continu complexe informatiestroom en grip houden op de zich almaar opstapelende taken vereist een strak agendabeheer. Plus een sterk staaltje zelfmanagement. Want hoe productief kun je zijn als je last hebt van een hoofd dat de hele dag door tegen je praat? Beseffen we eigenlijk wel hoe vaak we aan dingen denken waar we op dat moment toch niets mee kunnen?

door Irene Herbers

Taco Oosterkamp is expert in slimmer werken. Hij weet als geen ander hoe productief en creatief je kunt zijn als je met een helder hoofd door het leven gaat. Dat fijne gevoel dankt hij aan *Getting Things Done* (afgekort GTD), de productiviteitsmethodiek van David Allen¹. Sinds Oosterkamp de geneugten kent van een kalm brein is het zijn missie om de hoofden van kenniswerkers helemaal leeg te maken. En dat lukt hem uitstekend. Via trainingen en artikelen ofwel columns op allerlei websites helpt de initiatiefnemer van Meereffect.nl mensen online en offline om orde op zaken te stellen in hun hoofd. Aanleiding genoeg voor een vraaggesprek met de GTD-expert in Nederland.

Een hoofd dat de hele dag tegen je praat; we kennen het allemaal. En vooral kenniswerkers schijnen er last van te hebben. Waarom?

“Bij kenniswerkers, mensen die voornamelijk met informatie werken (dus met internet, e-mail, telefoon en papier) zijn de doelen notoer vaag. Want kunt je nu aangeven wanneer ben je er klaar mee bent als je een strategie gaat uitrollen? En wat is de definitie van succes voor een nieuwe en betere website? Hersenwerk is abstract en zit logischerwijs grotendeels in het brein. Dat wil zeggen: je ziet het werk zelf of de resultaten van je werk niet concreet voor je. Dat in tegenstelling tot bijvoorbeeld

Grip op het drukke leven

‘Getting Things Done’. Zo heet het boek waarmee David Allen, inspirator uit Amerika, de wereld heeft veroverd. Miljoenen mensen hebben zijn ideeën omarmd en kregen zo weer grip op hun complexe, drukke leven. Meer doen in minder tijd, zodat je meer plezier en rust ervaart in je werk en tijd overhoudt voor zelfontplooiing en ontspanning. Dat is in het kort waar GTD om draait. Het kostte de Amerikaan zo’n twintig jaar om de weg naar een ontspannen geest te plaveien. De productiviteitsgoeroe heeft meer dan duizend mensen gecoacht, honderdduizenden professionals getraind en vele honderden seminars gegeven. Alles wat hij daarvan opstak, is verwerkt in zijn methode. Toch concludeert Allen, na al die jaren van experimenteren, dat er geen paniklare oplossing bestaat waarmee iedereen voor altijd uit de brand is. Maar er zijn wel eenvoudige methoden die kunnen helpen om je werk en privé beter te organiseren.

Beter leven

Het aan elkaar breien daarvan heeft geleid tot de stress- en timemanagementaanpak welke in ‘Getting Things Done’ staat beschreven. De opbrengst van de beproefde methodiek is een helder hoofd en daarvan wordt je leven aanzienlijk beter. Allen brengt zijn methode praktisch over. Het boek is doorspekt met voorbeelden uit zijn trainingspraktijk en als uw hoofd ook een eigen leven leidt, zult u zich er zeker in herkennen.



David Allen, één van de meest invloedrijke denkers en auteurs op het gebied van productiviteit en efficiency ter wereld.



GTD-expert Taco Oosterkamp: "Je bereikt meer met minder inspanning."

beeld de boer die zijn koeien melkt of de kapper die de haren van zijn klanten knipt."

Weinig structuur

"Verder zijn bij hersenwerk de grenzen van het werk ook vrij vaag: het is minder duidelijk wat je precies moet doen en wanneer dat af is. De perfecte e-mail, het ideale voorstel, een 100% doordachte optimale beslissing, ze bestaan niet. En voor je het weet lopen er allerlei klussen op verschillende niveaus door elkaar heen. Kenniswerkers missen structuur in hun werk, zoals een lopendebandwerker die bijvoorbeeld wel heeft. Zij laten zich dus vaak meesleuren door interrupties, zowel op het werk als in het privéleven."

En verkopers? Of in het algemeen alle sales professionals, hebben zij daar ook last van?

"Afspraken maken, beloften nakomen, offertes maken, contracten sluiten, leidinggeven, relatiebeheer, adviseren, (nieuwe) markten aanbou-

ren, verkoopplannen opstellen, oplossingen aandragen, budget bewaken... Een groot deel van het werk van sales professionals speelt zich af in hun hoofd. Veel taken zijn ook veelomvattend en ambigu, er moet van alles tegelijk en prioriteiten veranderen voortdurend."

"Daarbij staat of valt het werk – misschien nog wel meer dan in andere beroepen – met correctheid en betrouwbaarheid. Wie afspraken vergeet of negeert, beloften niet nakomt of ontoereikend dan wel traag gaat reageren op telefoontjes of e-mail kan nieuwe klanten wel schudden. Aan mijn trainingen nemen geregeld salesmensen deel. Van verkoper tot manager, ze zitten er allemaal en ik begrijp goed waarom."

U bent pleitbezorger van een leeg, helder hoofd. Wat bedoelt u daar precies mee?

"Kort gezegd gaat het om een hoofd dat niet de hele dag tegen je praat over zakelijke details en besommeringen. Alle afspraken, ideeën, plannen, prioriteiten en beloften die je geen vaste plek geeft, nemen elk een paar procent van je hoofd in beslag. Het zijn losse eindjes die allemaal om aandacht vragen. Romslomp dus. En dat zit dan belangrijkere zaken in de weg."

Geen storende gedachten

"Iemand met een helder hoofd heeft geen last van storende gedachten en stress. Een helder hoofd is opgeruimd, biedt ruimte voor focus, creativiteit en tegelijkertijd ook ontspanning. Dat is een prachtig gevoel dat bijna niemand zich werkelijk kan voorstellen. Veel mensen beseffen niet eens meer hoe vaak ze aan dingen denken waar ze op dat moment toch niets mee gaan doen. Dingen die hen alleen maar afleiden van belangrijke zaken."

Hebt u daar dan nooit last van?

"Sinds ik met GTD werk, speelt al het praktische regelwerk zich buiten mijn hoofd af. En het is ongelooflijk hoe rustig me dat heeft gemaakt. Ik word dus niet langer opgeslokt door details of onbelangrijke bijzaken. Dat ik me nu maximaal kan concentreren op de creatieve kant van mijn werk, dat is heerlijk."

Hoe zou u de ervaring van een leeg en opgeruimd hoofd beschrijven?

"Toen ik met het boek over GTD aan de slag ging en zes weken verder was, had ik die ervaring voor het eerst. Dat dagelijkse gevoel van grip en controle was me meteen al zó dierbaar, dat wilde ik nooit meer kwijt. Het is simpelweg lekker om op te kunnen gaan in een boek zonder dat er allerlei klusjes en verplichtingen door mijn hoofd spoken. Om naar huis te gaan met de zekerheid dat er geen losse eindjes zijn. Of te genieten van een dansvoorstelling zonder dat het werk ineens binnen plopt. Helemaal opgaan in wat ik doe, er 100% zijn voor mijn vrouw en kinderen: het kan allemaal sinds ik werk met GTD."

Waarom kennen maar weinig mensen dat gevoel?

"Omdat ze alle rompslopp van hun leven in hun hoofd willen regelen. En daar is je hoofd niet geschikt voor. Afspraken, planningen en projecten, zolang er ergens geen zekerheid over bestaat, voelt het onderbewuste zich geroepen als je persoonlijke assistent. Het onderbewuste wil niet dat er zaken tussen wal en schip vallen, dus blijft het je de hele dag herinneren aan alles wat je nog moet en wilt doen."

Wat is daar mis mee? Handig toch, zo'n onderbewuste dat de boel vrijwillig voor je gaat regelen?

"Nee dus. Die bemoeienis zou inderdaad fijn zijn als je erop zou kun- >

nen bouwen. Maar dat is niet zo, want het onderbewuste waarschuwt je op verkeerde tijden, het vergeet dingen en het stelt ook verkeerde prioriteiten. Het onderbewuste is dus onbetrouwbaar in het regelen van je werk en leven."

Jagen en jakkeren

"Het voert zijn werk als persoonlijke assistent niet goed uit, maar het is daarin wel bloedfanatiek! 'Hé, jij daar, is dat idee al uitgewerkt?', 'heb je die klant al gebeld en weet je al hoe je dat probleem gaat oplossen?' Zolang er ergens geen zekerheid over bestaat, blijft het onderbewuste je waarschuwen. Het is dan ook niet gek dat we jagen en jakkeren, dat we ons niet kunnen concentreren en dat we het gevoel hebben dat we worden geëld."

Dat klinkt inderdaad niet goed. Is er nog hoop?

"Je onderbewuste heeft een systeem nodig waarop het 100% kan vertrouwen. Alle rompslomp blijft net zolang spoken totdat het onderbewuste weet dat het goed komt, dat iets is of wordt geregeld. Tot de tijd dat het onderbewuste jouw systeem niet 100% vertrouwt, blijft het zich bemoeien met de details van je leven."

"Heb je je ooit afgevraagd waarom de afspraken die in je agenda staan genoteerd, niet door je hoofd blijven spoken? Heb je ooit stilgestaan bij je eventuele halfbakken things-to-do lijstjes en je afgevraagd waarom je in verband daarmee onrustig blijft en ze dus niet werken?"

Een 100% betrouwbaar systeem, daar hebben verkopers toch CRM voor?

"Klopt. Maar om te profiteren van een helder hoofd zul je ervoor moeten zorgen dat je hoofd totaal, maar dan ook volkomen leeg is. En daarin schieten verkoop- en klantbeheersystemen tekort. Ze zijn niet compleet. Salesmensen hebben te maken met veel informatie die niet in het CRM-systeem hoort, past of mag: onderzoek doen, e-mail verwerken."

Op halve kracht

"En wat dacht je van goede ideeën, oplossingen en adviezen of persoonlijke doelen? Met het CRM-systeem wordt je hooguit van de helft van alle ongewenste gedachten verlost. Maar als je slechts de helft kwijtraakt, heb je nog steeds de andere helft over die je flink dwars kan zitten. Op halve kracht fitnessen, een beetje leren zwemmen of een tikkeltje zwanger worden – het schiet allemaal niet op."

Getting Things Done dus?

"Voor mij en miljoenen anderen wel. Met behulp van het zelfmanagementsysteem van David Allen laat je al het praktische regelwerk buiten je hoofd. Je parkeert als het ware al je afspraken, beloften, doelen en acties in een extern systeem waarop het onderbewuste volop kan vertrouwen. Zodra het onderbewuste zeker weet dat jij een strakke regie voert, is er in je hoofd weer ruimte voor helderheid en creativiteit. En dat leidt weer tot slimmere oplossingen, een grotere concurrentiekracht en meer plezier in je werk."

Betrouwbaarder

"Kortom, met GTD bereik je meer met minder inspanning. Een helder hoofd werkt prettig en je bent bovendien een stuk betrouwbaarder. Dat is beter voor je werk, jezelf en de mensen om je heen. GTD schept ruimte om het maximale uit je werk en privéleven te halen. Voor verkopers en sales managers betekent dat betere resultaten met minder stress." <

Irene Herbers is freelance journalist en vaste medewerker van Sales Management.

Mentale en fysieke 'stuff'

GTD draait om 'stuff'. Dat is alles wat je nog moet doen, nog wilt doen, moet lezen, niet mag vergeten, moet opbergen, wilt kopen, enzovoort. Stuff is kortom alles wat je in je leven hebt binnengelaten, maar dat nog niet op de plaats is waar het hoort te zijn en kan blijven. Stuff zwerft rond, het zijn de losse eindjes uit je werk en leven.

Ieder mens heeft te maken met mentale stuff (zoals afspraken, ideeën, plannen, prioriteiten en beloften) en met fysieke stuff (visitekaartjes, aantekeningen, reminders, folders, enzovoort) en wie zijn stuff geen plaatsje geeft, denkt dag in, dag uit na over de verkeerde dingen.

Plaats waar het hoort

Maar aan stuff kun je een einde maken, want stuff is geen stuff meer zodra het is weggewerkt naar de plaats waar het hoort. Door je stuff goed te organiseren, krijg je je hoofd weer leeg. Getting Things Done gaat over het wegwerken van stuff. Niet meer en niet minder.

Getting Things Done in drie stappen

Het boek 'Getting Things Done' van David Allen kent drie stappen/delen:

Deel 1 - De kunst van prettig en efficiënt werken

1. Een nieuwe manier van werken voor een nieuwe werkelijkheid.
2. De baas worden over uw leven: de vijf stadia om de werkstroom te beheersen.
3. Projecten op creatieve wijze van de grond krijgen: de vijf fasen van projectplanning.

Deel 2 - Stressvrije productiviteit in de praktijk

4. Beginnen: tijd, ruimte en hulpmiddelen regelen.
5. Verzamelen: uw lopende zaken op een rijtje zetten.
6. Verwerken: het inbakje legen.
7. Organiseren: de juiste vergaarbakken klaarzetten.
8. Onderhoud: uw systeem functioneel houden.
9. Doen: de beste acties kiezen.
10. Projecten onder controle krijgen.

Deel 3 - De kracht van de sleutelprincipes

11. Het nut van consequent verzamelen.
 12. Het nut van vaststellen wat de volgende actie is.
 13. Het nut van resultaatgericht denken.
- Plus een heldere conclusie.

1. David Allen is algemeen directeur van David Allen & Co en heeft meer dan twintig jaar ervaring als management consultant, executive coach en opleider. Hij wordt beschouwd als één van 's werelds meest invloedrijke denkers en auteurs op het gebied van productiviteit en efficiency.

Literatuur:

Allen, David, *Getting Things Done* (Nederlandstalig), Academic Service, 2007.