

43. De magie van een 90-dagenplan

wittebroodsweken ☆ 3x90 dagen ☆ afleiding ☆ one-night stands (90-dagenplan)

Starterstraining. De gastspreker sprak in de workshop verder over het belang van een consistent plan voor 90 dagen, dat je 4x per jaar doet.

‘Misschien is het goed als ik eerst in de zaal check: heeft er iemand vragen over het 90-dagen plan? Ik zal de vragen op deze flipchart schrijven en dan overlopen we ze aan het einde, om te zien of ze beantwoord zijn!’

Lisa stak als eerste haar hand op: *“Hoe maak je een plan dat je effectief 90 dagen volhoudt? Dat is me nog nooit gelukt, altijd door onvoorziene omstandigheden.”* Dan kwam de vraag: *“Ik heb wisselende diensten op mijn werk, hoe kan ik dan een 90-dagen plan maken?”* Een algemene vraag: *“Hoe begin je aan zo’n plan?”* Iemand vroeg: *“Welke zaken steek je in een 90-dagen plan? Enkel je acties, of ook je afspraken en opvolging? Want daar gaat het bij mij mis: als ik een tijdje acties doe, dan krijg ik afspraken waardoor ik mijn geplande acties niet meer kan doen. En dan volg ik mijn 90-dagen plan niet meer.”* Tenslotte: *“Mag ik iets veranderen aan dit plan als het me niet ligt? Of moet ik dat altijd exact voor 90 dagen volhouden zoals gepland?”*

De spreker had de vragen in snelschrift op papier gezet en begon dan met zijn training. ‘Een goede eerste vraag is: Wat wil ik bereiken over 90 dagen? En dan bedoel ik: wat wil ik écht bereiken? Waar wil ik ook effectief voor werken? Zonder een krachtig doel heeft het weinig zin om een plan te maken. Want er zullen altijd situaties zijn waardoor je plan onder druk komt te staan. En dan loert *opgeven* om de hoek, wat jou uiteindelijk een slecht gevoel geeft.’

‘In het algemeen: wat gebeurt er als je met zo’n 90-dagen plan werkt? In de eerste dagen is dit geweldig! Je bent blij dat je structuur hebt, je hebt er zin in, je hebt de beslissende stap gezet en je gelooft dat je gaat slagen. Dat zijn de *wittebroodsweken van een 90-dagen plan*. Je bent zó blij en gelukkig dat je de *ideale match* gevonden hebt: het plan ziet er oogverblindend mooi uit, je gaat er je gedroomde toekomst mee bouwen en het is helemaal van jou!’

Gegrinnik in de zaal. Blijkbaar kenden veel aanwezigen dit gevoel: aan de start van zo’n plan is het allemaal rozengeur en maneschijn.

Alleen Lisa had er niets mee. Op privévlak was ze al lang op zoek naar een stabiele relatie, maar tevergeefs. Even hopeloos was ze op zoek naar een businessplan dat voor haar gegarandeerd zou werken. Maar net zo min als ze geloofde dat je de ideale partner kon vinden door eens in detail op te schrijven wát je precies van een partner verwacht, zo geloofde ze ook niet dat

zo'n plan het verschil kon maken. *Je hebt toch niet altijd in de hand wat er met je tijd gaat gebeuren? Er kan toch altijd iets tussenkomen?*

De spreker ging verder alsof hij de energie van Lisa niet gewaar werd. 'Na het eerste enthousiasme, dat bij sommigen een paar uren duurt, bij anderen en paar dagen tot een paar weken, komt het besef dat het best wel hard werken is, zo'n 90-dagen plan. En de successen komen je precies niet zomaar als gebraden kippetjes in de mond vliegen. Er komen beslist wel onvoorziene omstandigheden op je pad en het lijkt moeilijker dan eerst gedacht om iemand te interesseren in je aanbod. Vaak levert je actieplan niet veel op in het begin, zeker niet in de eerste 2 maanden. Er komen strubbelingen in je planning. Je verwaarloost je plan en je doet al eens andere dingen dan je hebt gepland. Deze ontrouw doet je relatie met je 90-dagen plan geen deugd... Je gaat een strijd aan met het plan en je hebt het beklemmende gevoel dat het misschien toch niet de ideale match is voor jou. In een eerste reflex denk je dan: *"Ik ga op zoek naar een ander 90-dagen plan"*. Op zich mag je dit doen uiteraard, maar weet dat je dan eigenlijk start met een totaal nieuw 90-dagen plan. Net zoals je aan een totaal nieuwe relatie begint als je een andere partner kiest, omdat de vorige toch niet zo perfect was als je zelf dacht.'

'En wat gebeurt er dan? Na een nieuwe wittebroodswekenperiode kom je tot de verontrustende vaststelling dat dit plan wéér niet perfect is voor jou! Ook dit plan gaat niet vanzelf. Je moet voortdurend werken aan jezelf om je belofte aan het plan waar te maken. Je vraagt hulp aan je coach en klaagt dat alles zo moeilijk is. Als jouw coach durft beweren dat je misschien toch niet zo trouw bent aan je actieplan, ben je boos op je coach die je hachelijke situatie niet begrijpt: *"Mijn 90-dagen plan is écht moeilijk en het ligt zeker niet aan mij!"*

'En zo zie ik veel mensen het zoveelste plan opgeven en van het ene plan in het andere duiken, alsof 90-dagenplannen one-night stands zijn. Terwijl ze misschien, als ze bij hun eerste plan waren gebleven en consistent gewerkt hadden, een heel succesvolle en gelukkige toekomst hadden opgebouwd!'

'Uiteraard kan het zijn dat het eerste plan dat je ooit gemaakt had, uiteindelijk helemaal niet geschikt blijkt te zijn voor jou. Er zijn veel motieven om een 90-dagen plan te maken. Je omgeving vraagt voortdurend: *"Hoe zit het met je 90-dagen plan? Je bent al 'n tijdje coach, wordt het niet tijd om zo'n plan te maken?"* Of je bent holderdebolder verliefd geworden op een plan dat je gehoord hebt, maar je hebt je niet gerealiseerd dat dit plan misschien perfect was voor die andere persoon, maar niet voor jou! Als je merkt dat een plan echt niet bij jou past, heb dan ook de moed om dit te zeggen en blijf niet aanmodderen, want dan loop je elke kans op een succesvolle en gelukkige toekomst mis. Want voor je het weet ben je 90 dagen verder, of zelfs een jaar!'

‘Maar je hebt ook mensen die weten wat ze willen met hun toekomst, die gecommitteerd zijn om hun doel te halen en die zich niet laten afschrikken door tegenslagen. Ze doen wat ze gepland hebben voor 90 dagen, ook al levert het de 1^{ste} maand niet massaal veel op. Zelfs de 2^{de} maand kan tegenvallen. Maar diegenen die consistent volhouden en werken aan zichzelf, zij zien in de 3^{de} maand dat *het* gebeurt! Massale resultaten! En als ze dan hun 90-dagen plan een 2^{de} periode en een 3^{de} periode herhalen, dan zien ze dat ze ongelooflijk succesvol worden! Alsof je de kraan open zet en het water blijft maar stromen! En zij zeggen dan: *“Ik wist niet dat het zo simpel was”*.’

‘Wat is nu het geheim van mensen die wél slagen in hun plan? De eerste reden hebben we al aangehaald: ze hebben een doel waar ze écht in geloven en waar ze ook écht voor willen werken. Veel mensen hebben doelen waarbij ze zich gedragen als een kamikazepiloot op zijn 39^{ste} vlucht! Dat is niet de juiste attitude: als je keer na keer omkeert vóór je je doel bereikt hebt, moet je je afvragen waaróm dit gebeurt. Angst? Wispelturigheid? Is je doel geen écht doel? Luiheid om je acties te doen? Gemakkelijk af te leiden?’

‘Wilskracht kan je trainen: naarmate je je beslissingsspier traint, ga je zien dat het gemakkelijker wordt om beslissingen te nemen en je daar ook aan te houden. En hoe sterker die spier, hoe beter je ook grotere beslissingen kan nemen. Daarom geef ik er altijd de voorkeur aan om het eerste 90-dagen plan niet té streng en té zwaar te maken. Dan is het risico groot dat er halverwege verzuring zal optreden met opgave tot gevolg. Kies kleine doelen die je kan afvinken door consistent kleine acties te doen. En stel dan grotere doelen.’

‘Soms vragen mensen: *“Moeten dit écht 90 kalenderdagen zijn, of zijn het 90 werkdagen?”* Ik persoonlijk hou van 90 opeenvolgende *kalenderdagen*: zo kan je er 4 in een jaar steken. En als je plant om op zondag niets te doen, dan is dat ook een belangrijk onderdeel van je 90-dagen plan.’

‘Wie wisselende posten heeft, zal een weekschema moeten maken dat hiermee rekening houdt. Best maak je voor elke post een weekschema, zodat je gewoon dit weekschema boven haalt als er een nieuwe post begint. Het is trouwens voor iedereen belangrijk om een duidelijk weekschema te maken: zo weet je zondagavond al hoe je hele week gepland is.’

‘Hoe ziet zo’n weekschema er uit? Ik zie graag *wanneer* mensen acties gaan doen, liefst ook *welke* precies. En ook zie ik graag op voorhand ingepland wanneer mensen op afspraak kunnen komen. Stel dat je focus zou zijn om op 90 dagen 15 nieuwe klanten te maken, dan weet je dat je elke maand 5 afspraken moet plannen. Liefst iets meer, want in het begin ga je nog moeten oefenen met het maken van klanten. Je moet nog leren om goed te luisteren naar de noden van iemand. Dus stel dat je 5 nieuwe klanten per

maand wil en je weet uit je huidige ervaring dan 1 op 2 start, dan plan je elke week 2 afspraken in je agenda. Soms hebben mensen het idee dat ze alleen maar afspraken kunnen zetten in de avonduren omdat mensen werken. Wel: kijk eens rond in de winkelcentra? Daar is overdag altijd volk! Altijd zijn er mensen die vrij zijn! Afspraken voor bestaande klanten en opvolging plan je uiteraard ook. Verder vul je in wanneer je bezet bent voor andere taken.'

'Ook heel belangrijk: plan je *vrije tijd* en *pauzes* in! Als je dat niet doet is de kans groot dat je helemaal geen ontspanning meer zal hebben! En dan kom je in de stress, waardoor je geen gezonde actieve levensstijl meer uitstraalt.'

'Een tip die voor mij altijd werkt: beloon jezelf als je je plan gehaald hebt. Is het een plan waarbij je extra inkomsten krijgt? Geef dan 10% aan jezelf als beloning. Maak afspraken met je partner of je kinderen, zodat zij weten waarom je aan het werk bent. Dat helpt jou om gemotiveerd te blijven werken om je 90-dagen doel te behalen. Want je zou niet willen dat je je belofte aan je partner of kinderen niet kan nakomen omdat jij je plan niet gevolgd hebt.'

'Ik stel voor dat ik nu even 'n blanco weekschema ronddeel, dan kunnen we het samen eens overlopen en proberen in te vullen.' De spreker had voor ieder een A5-kartonnetje met een weekschema: het begon om 6u 's morgens en eindigde om 23u. Hij projecteerde zijn eigen weekschema, waarbij je kon zien dat hij om 6u op stond, dan tijd nam om 30 min. te lezen, 20 min. te mediteren, 30 min. te sporten, zodat hij om 7u30 gedoucht was en aan het ontbijt kon beginnen. Het viel op dat er nog relatief veel tijd was om andere dingen te doen dan te werken. Ofschoon het een weekschema was van 40u werk als welzijnscoach, leek het helemaal niet zo overladen. Iedere avond stond er ook een vakje ingekleurd met *dagplanning*. Om 23u ging hij slapen.

'Een gouden raad die ik jullie wil geven: plan je dag de avond voordien. Je zal zien dat je hierdoor een dag krijgt die véél vlotter verloopt.'

'Beste mensen, eens je een 90-dagen plan hebt dat voor jou werkt, ga je een nieuwe wereld ontdekken van vrijheid én van resultaten! Wees niet bang om dingen bij te schaven als iets helemaal niet past in je ritme. Kies 3 actietools die je gaat doen in dit 90-dagen plan, werk het realistisch uit, stuur eventueel minimaal bij als het noodzakelijk is, maar geef jezelf de tijd om er een meester in te worden! Dus samengevat: kies een doel dat je ook écht wil halen, maak een werkschema en hou je hier aan. Eens je dit plan voor jezelf klaar hebt en het wordt een gewoonte om dit te volgen, dan zal je zien: je wordt nog gelukkiger door trouw je planning te volgen! Je hebt dan een match gevonden voor het leven. Simple, Fun en Magical!!'

Hoe maakt Vic zijn eerste 90-dagenplan met behulp van Ron zijn tips?

III-2