

Drie gouden regels voor business succes

Het was wat broeierig in Malibu, Californië waar zo'n 40 journalisten waren bijegekomen om de opening bij te wonen van het J. Paul Getty Museum. Ondanks het feit dat het erg vroeg in de ochtend was, was het de moeite waard om naar de Amerikaanse olietycoon te luisteren en zijn kunstcollectie te bewonderen. De nestor van succesvol zakendoen gaf in de zomer van 1954 een persconferentie over de missie van zijn foundation en het museum. Toen er nog wat tijd over was voor vragen, stond er een journalist op en vroeg hij Getty naar de drie gouden regels voor succesvol zakendoen.

Getty, schraapte zijn keel even, nipte van zijn glas water, en maakte zich klaar voor het weggeven van zijn geheim... "Er zijn drie gouden regels voor het succesvol worden in business..." En terwijl zijn wenkbrauwen een serieuze positie innamen keek Getty de zaal in met een paar seconden ijzige stilte en bracht zijn duim omhoog om aanstalten te maken voor het tellen. "Regel 1... sta vroeg op." Het geluid van verontwaardiging ging subtiel door de zaal. Verschillende journalisten keken elkaar aan en zeiden zachtjes dat zij niet anders deden. Per slot van rekening zaten ze al om 7.00 uur in de zaal om de persconferentie bij te wonen. "Regel twee...", vervolgde hij... "werk hard" De zaal moest lachen, want als er iets is dat journalisten doen, dan is het wel hard werken om deadlines te halen... Er werd wat meewarig gekeken naar de journalist die de vraag had gesteld. "En regel drie is..." Inmiddels had de oliebaron zijn derde vinger gelanceerd en wachtte even met zijn geheim. "Vindt olie!". Er ging gelach door



door de zaal en de volgende journalist stond op om een serieuzere vraag te stellen om niet af te gaan...

Toch heeft Getty helemaal gelijk. 'Vroeg opstaan', 'hard werken' en 'olie vinden' zijn inderdaad de ingrediënten die de kans op succes significant vergroten. Wanneer we Getty's antwoord zien als een metafoor, brengt het ons wel degelijk op waardevolle gedachten.

'Vroeg opstaan' kan worden gezien als er op tijd bij zijn, proactief zijn, de eerste zijn, anticiperen. Als we aan hard werken denken, moeten we denken aan het feit dat we ons niet uit het veld moeten laten slaan als er iets tegenzit. Wanneer we echt in iets geloven, zullen we vanzelf hard werken om het voor elkaar te krijgen. Getty bedoelde derhalve dat 'hard werken' betekent, dat we ons niet afgewezen moeten voelen als er iets

niet lukt de eerste, tweede of derde keer. Er is per slot van rekening alleen een 'neen' in ons vocabulaire als we een 'neen' toelaten. Er is veel meer mogelijk dan we denken, zeker als we de instelling hebben er vroeg of op tijd bij te zijn en ons niet laten ontmoedigen als we meer inspanningen moeten plegen om iets tot een gewenst resultaat te brengen. En met het vinden van olie bedoelde Getty waarschijnlijk, dat unieke element vinden dat waarde heeft in de ogen van de afnemer. Getty had en heeft nog steeds gelijk met zijn drie gouden regels van goed zakendoen.

Vroeg opstaan, hard werken en olie vinden zijn de drie dingen die we

moeten doen om persoonlijk en ondernemings-succes naar ons toe te halen. 

Voor nadere informatie: robertpino@speakersacademy.nl

"Geld ligt op straat, maar je moet bukken" (Albo)