

# INTERNATIONALE PUBLICATIES OVER SALES

*Wat is het geheim van succes? Door de eeuwen heen zijn er vele boeken verschenen van evenzovele schrijvers die meenden het antwoord te hebben op deze vraag. In navolging van Napoleon Hill, Dale Carnegie, Zig Ziglar, Jim Collins en vele andere grote namen denkt ook Ken Blanchard het antwoord te weten. Met eenenveertig succesvolle titels achter zijn naam toch iemand om naar te luisteren, vindt u niet? Gung Ho is het sleutelwoord! Wat dit betekent? Leest u zelf. Succes in de voorbereiding is immers de voorbereiding van het succes.*



'Gung Ho!' is met zijn pocketformaat, slechts 139 bladzijden en zeer boeiende inhoud, één van die boekjes die je binnen een weekend zonder problemen hebt verteerd. Het is, zeker voor een managementboek, bijzonder. Het leest als een vlotte roman; kent geen inhoudsopgave en titels bij de hoofdstukken. De inhoud is de nalatenschap van de in 1994 overleden Andy Longclaw. Een eigen-gereide Amerikaanse manager van indiaanse afkomst die de wijsheden van zijn grootvader integreerde in het dagelijks leidinggeven bij Walton Works 2. Het voorbeeld van een bedrijf dat op het nippertje werd gered van de ondergang. Een typische successtory en de hamvraag is dan natuurlijk: 'En wat was het geheim?'. 'Gung Ho!' -Chinees voor samenwerken-, de drijfveer van de eekhoorn, de werkwijze van de bever en de gave van de gans. Ik ga daar inhoudelijk verder niet op in. Dat kunt u zelf lezen komend weekend.

Wel een paar citaten uit het boek die de visie van Ken Blanchard op organiseren verwoorden:

**CITAAT 1:** Als mensen eenmaal hun werk goed inschatten, komen de grote veranderingen. Een stuk metaal in de juiste vorm slaan is één ding; een onderdeel voor de rem op een kinderfiets maken is iets heel anders. Het eerste is denken in eenheden, het tweede is zinvol werk, toch? Toelichting: met zinvol werk is de eerste stap op weg naar Gung Ho gezet.

**CITAAT 2:** Een bedrijf sturen op basis van cijfers is alsof je basketbal speelt met je ogen op het scorebord in plaats van op de bal. Toelichting: rendementsprincipes komen in de top vijf van medewerkers niet

voor. Als je de basis - je team - goed hebt, komt het met die zaken ook wel goed. Maar zonder scorebord is er ook geen spel en valt er niets te juichen.

**CITAAT 3:** Het geheim van succesvol management is erachter komen wat mensen van nature zullen doen, en vervolgens bedenken hoe je de organisatie zo kunt inrichten dat je profijt trekt van dat natuurlijke gedrag. Veel te veel managers doen het andersom. Toelichting: zie het verschil tussen de ArenA en het Gelredome. Bij de één stonden bij het ontwerp marketing en techniek centraal en werd met de natuurlijke behoefte van gras geen rekening gehouden. Het heeft inmiddels geleid tot vele reorganisaties, lees: nieuwe grasmatten a € 350.000,-. Bij het Gelredome echter stond de natuurlijke behoefte van het gras centraal en daarom heen werden techniek en marketing georganiseerd.

Andy Longclaw waarschuwt regelmatig in het boek voor een te groot optimisme over korte termijn resultaten. Hij heeft er jaren aan moeten werken voordat zijn afdeling echt Gung Ho was.

Er zijn meer belangrijke boeken die uitgaan van de heilige drie-eenheid: gemeenschapszin (de behoefte aan een hoger doel - de eekhoorn), werklust (de behoefte van het individu om aan een hoger doel te werken - de bever) en stimuleren (het elkaar aanmoedigen tijdens het samenwerken - de gans). En ook die boeken zijn niet alleen voor managers geschikt. Geef iedere medewerker van uw organisatie dit boekje en ga met elkaar de discussie aan over waardevol werk, spelregels en enthousiasme. Achterin het boek zit een handzaam actieplan. Gung Ho, vriend?

Ken Blanchard is 'Chief Spiritual Officer' en voorzitter van de Raad van Bestuur van de Ken Blanchard Companies. Hij heeft vele bestsellers op zijn naam staan zoals de internationale bestseller 'De one-minute manager' en de bestsellers 'Maak een fan van uw klant' en 'Gung Ho!'. In totaal zijn er ruim twaalf miljoen exemplaren verkocht in meer dan vijftientig talen. Hij is getrouwd, heeft twee kinderen en woont in San Diego, Californië.

Sheldon Bowles is een succesvol ondernemer, een bestsellerauteur die de Business Week- en New York Times-lijsten gehaald heeft en een veelgevraagd spreker. Hij begon zijn carrière als verslaggever voor een krant, werd directeur van Royal Canadian Securities en daarna president-directeur van Domo Gas. Met zijn zakenpartner, senator Douglas Everett, maakte hij van dat bedrijf een van de grootste benzinedistribuerende bedrijven. Terwijl de concurrenten allemaal op zelfbediening overgingen, introduceerde Domo de succesvolle 'Jump to the Pump'-service door Gung Ho medewerkers.

**Gung Ho!**

Auteur: Kenneth Blanchard & Sheldon Bowles, 2006

ISBN10: 9047000242

Uitgever: Business Contact

Auteur: Richard Austie

Socrates Sales & Management Trainingen

Nyenrode Sales Leadership Masterclass  
[www.nyenrode.nl/slm](http://www.nyenrode.nl/slm)