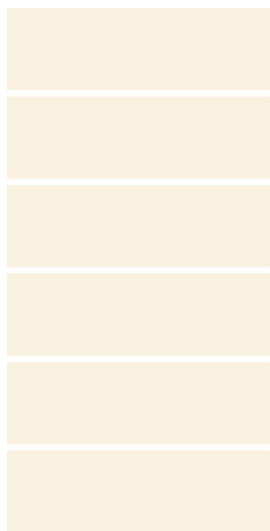




Knowledge is expensive,  
but realise what stupidity can cost you!



## Zichtbaar zijn is geen doel, **succes** wel

Als je **ambitieuw** bent, zoek je waarschijnlijk naar manieren om te blijven werken aan **je kwaliteiten**: nog een opleiding, meer ervaring op doen en nog betere resultaten leveren. Maar het wordt steeds moeilijker om je kwaliteiten te blijven verbeteren, zeker als je al goede kwaliteit levert; het goede nieuws is dat er **een succesformule** voor bestaat.

Je boekt meer succes als je **1) je niet alleen op de inhoud** richt, maar ook op **2) het zichtbaar maken van je kwaliteiten** en **3) de resultaten** daarvan.

De formule om je **eigen succesfactor** te berekenen gaat als volgt:

### **Succes = kwaliteit x zichtbaarheid**

#### Voorbeeldje.

Dus lever je goed werk, geef jezelf daarvoor een **7**.

Bij zichtbaarheid sta je niet echt stil, daarvan denk je: 'ze moeten maar zien dat ik goed werk verricht'.

Je geeft jezelf hiervoor een **2**.

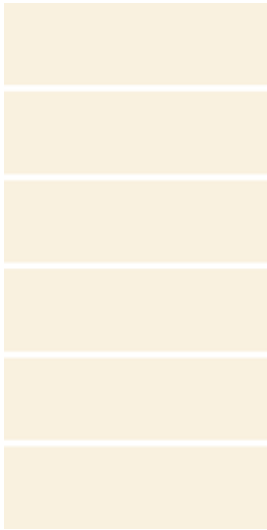
Resultaat van je succesfactor is dan = **7 x 2 = 14**.

Door je nog meer op je kwaliteiten te richten, bijvoorbeeld met nog een vakopleiding, verhoog je **kwaliteit tot een 8**.

Gevolg: een verhoging van je succesfactor van 14 naar 16.

Namelijk **8 x 2 = 16**

Zichtbaar zijn is geen  
doel, succes wel



Maar stel dat je in plaats daarvan gaat werken aan **je zichtbaarheid**. Een verbetering van je zichtbaarheid, bijvoorbeeld van 2 naar een 7, heeft veel méér effect op de succesfactor. **Wanneer jouw zichtbaarheid in balans is met je kwaliteit heb je een succesfactor van 49!**

**Namelijk  $7 \times 7 = 49!$**

Ook als je je zichtbaarheid maar een klein beetje verhoogt, zul je al meer succes hebben.



Zichtbaar zijn is geen  
doel, succes wel

11-06-2013 pag.2



**Eddy Claesen**

Overnemen & Overlaten - Overnamecoach  
Family Business Advisor - Mediator  
Accountant - Tax Consultant

Kuilenstraat 16 • B-3600 Genk  
tel.: +32 89 32 91 10 • fax: +32 89 32 91 19  
eddy.claesen@claesen.be • www.claesen.be