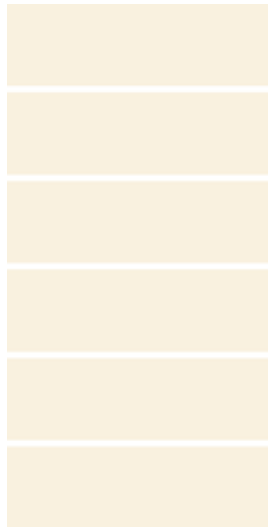




Knowledge is expensive,
but realize what stupidity can cost you!



OMDENKEN

De strategie van het **TERUGDENKEN**

Als je stopt met zoeken ontstaat de mogelijkheid dat je ontdekt dat je er al bent.

Als we een probleem hebben en op zoek zijn naar een mogelijkheid, zijn we bijna per definitie geneigd te denken dat de mogelijkheid waar we naar op zoek zijn in **de toekomst** ligt. Dat hoeft echter niet altijd het geval te zijn. De **mogelijkheid kan er allang zijn of, sterker nog, in het verleden achtergelaten zijn.**

Er was een **mogelijkheid**, niemand had er een toepassing voor, totdat iemand er een **probleem** bij vond.

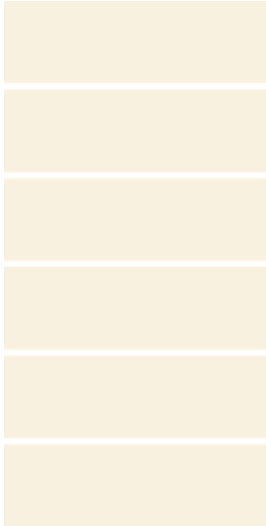
Hoeveel patenten liggen er wereldwijd wel niet ongebruikt in de registers van verschillende overheden? Bij de strategie van het **“terugdenken”** ligt het vertrekpunt dan ook **niet bij het probleem**, maar bij **de mogelijkheid**.

Soms heb je een gouden idee in handen. Je hebt iets uitgevonden of bedacht, maar ja, wat kun je er precies mee? De strategie van het terugdenken kent meerdere gedaanten.

Het mooie van **terugdenk-producten** (of Tell Sell-producten) is dat ze je de mogelijkheden aanbieden voor problemen waarvan je niet eens wist dat je ze had. De **Tell Sell-strategie** begint met een mogelijkheid en zoekt daar een probleem bij. **Die strategie is als het gaat om het omdenken, prima toe te passen.** Vaak beschikken we namelijk over een mogelijkheid, alleen hebben we nog **geen geschikte toepassing**. Het is zagezegd een **‘vrij zwevende’** mogelijkheid.

Omdenken. De strategie van het terugdenken

20.02.2015 pag.1



Een voorbeeld. Eind jaren zestig was 3M-onderzoeker "Spence Silver" op zoek naar een betere lijm voor plakband. Het zou een **supersterke lijm** moeten zijn. Helaas, precies het **tegenovergestelde** gebeurde. Silver ontdekte bij toeval **superzwakke lijm**. Die ook nog eens heel langzaam uithardde. Mislukt experiment, zou je zeggen. Een soort halve serendipiteit: **Je gaat op zoek naar een speld in een hooiberg en vindt een speld met een gleuf erin.** Vreemd. Raar ding. Zou je er iets mee kunnen? Misschien een draad erdoorheen doen? Door er zo naar te kijken bleek de zwakke lijm juist positieve eigenschappen te hebben. Met deze lijm kon je

blaadjes papier meerdere keren opplakken zonder dat er lijmresten achterbleven. Nu kennen we allemaal de Post-it-blaadjes, maar die toepassing was toen nog niet bekend. Silver had dus een mogelijkheid zonder probleem. Een typisch geval van een Tel-Sell-moment. Omdat hij al wel vermoedde iets bijzonders in handen te hebben, bracht hij zijn collega's op de hoogte van de vondst. Het zou echter nog vijf jaar duren tot zijn collega Art Frey zich tijdens een kerkbezoek zou ergeren aan de blaadjes die hij als boekenlegger gebruikte en telkens uit zijn koorboek vielen. **Eureka. Frey realiseerde zich dat ze daar in het laboratorium een oplossing voor hadden.** De lijm van Spence Silver. Met die ingeving waren "de Post-it-velletjes" geboren. Post-it wordt na de paperclip wel gezien als de belangrijkste innovatie op kantoorgebied. Silver en Frey kregen binnen 3M de hoogste onderscheiding voor hun baanbrekende werk.

Wie goed om zich heen kijkt en de ogen een beetje openhoudt, ziet dat zich overal en voortdurend mogelijkheden aandienen. Maar je moet ze wel zien, natuurlijk. **Richard Wiseman** bewees in een verbluffend onderzoek dat pessimistisch ingestelde mensen ("ik heb ook nooit geluk") **domweg het geluk niet zagen.** Hij liet een aantal proefpersonen ingedeeld in twee groepen, een groep die zichzelf als pechvogels en een groep die zichzelf als geluksvogel beschouwde, naar een restaurant komen. Op de drempel legde hij een biljet van tien pond neer. Van de pechvogels zag bijna niemand het biljet en van de geluksvogels zag bijna iedereen het. **Pechvogels zien vooral wat er ontbreekt, geluksvogels wat er is.** Voor de eerste groep is het glas per definitie half leeg, voor de tweede half vol.



Een mooi voorbeeld van mogelijkheden waarnemen speelde zich af in de **DAF-fabrieken**. Jarenlang draaiden er dieselmotoren die uitgetest moeten worden. Niemand kwam er op de gedachte dat ze ergens toe konden dienen. Pas na vele jaren bedacht iemand, verrek, als ze dan toch draaien, misschien kunnen we er dan iets mee doen... **Men liet ze elektriciteit opwekken...** Het bleek ruimschoot voldoende stroom op te leveren om het hele fabriekscomplex mee te verlichten. Tja, is dat nou zo'n vondst? Blijkbaar wel.



Voor wie méér wil lezen van al dit "omdenken" kan ik het boekje "ja-maar" ... huh?! Zeker aanraden!

Omdenken. De strategie van het terugdenken

20.02.2015 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