

# DE NIEUWE WERKPLAATS(?) AUTOMOTIVE

VAN SLEUTELN NAAR E-WORK . VAN MOTOR-FOCUS NAAR MENS-ONTMOETING . VAN SOLISME NAAR BUDDY . VAN BUFFELEN NAAR EIGENAARSCHAP . VAN WERKPLAATS NAAR..... (?)



“If I had asked people what they wanted, they would have said faster horses.”

*HENRY FORD*

## TRAILER

## Tekst, beeld, ontwerp en opmaak

### Karakteracademy BV

KVK: 62451790

BTW nr.: NL8551194608B01

IBAN: NL04INGB0007311226

harryselier@karakteracademy.nl

## Publicatie en copyright

© KarakterAcademy BV 2018, Alphen aan den Rijn, Nederland

PCDW 2018.00001

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze PCD uitgave mag worden verveelvoudigd of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de ontwerper. Deze uitgave is uniek en het nummer is gekoppeld aan de persoon.

## Boekenadvies



## Gedachtengoed van Harry G. Selier

Het volledige document is te bestellen via [karakteracademy.nl](http://karakteracademy.nl); de investering is slechts € 6.05 incl. BTW.

Geachte lezer,

Het is onontkoombaar: in de komende jaren gaat er veel veranderen in de autobranche. Het kunnen anticiperen op het veranderende aankoopproces van autogebruikers en de sterk afnemende onderhoudsbehoefte zijn beide grote uitdagingen.

De verwachting is dat met name bij de particulieren de aanschaf van auto's overgaat in het gebruik van auto's. een bezoek aan de showroom zal lang niet altijd meer vanzelfsprekend zijn. Kopen via internet en verkopers die bij de klanten zelf op bezoek gaan zal veel meer gemeengoed gaan worden.

Ook in de Aftersales gaat er de komende jaren veel veranderen. De elektrificatie zet nu snel door en zal het werkaanbod in de Werkplaatsen drastisch verminderen. Het ontbreken van motorolie en geen of nauwelijks bewegende delen zijn facetten wat een gigantische omzetsdaling tot gevolg zal hebben.

De sales kan niet meer verwachten dat met de huidige afwachtende houding den gewenste aantallen gerealiseerd worden; aan de aftersaleskant geldt dit nog meer. De levensader van het autobedrijf zal tot op grote hoogte gaan opdrogen.

Hoe ga je er als eigenaar voor zorgen dat jouw monteurs aan het werk blijven?  
En hoe ga je er als monteur voor zorgen dat je een toekomst hebt?

Harry G. Selier  
Oktober 2018

## De realisatie

Het was in de dagen dat de grote Rabbijn van Doubnou samen met een leerling langs de oevers van een rivier liep en ze over de ingewikkelde geloofsvraagstukken spraken. Om de student duidelijk te maken hoe hij over dit vraagstuk dacht, vertelde hij de Rabbijn van Doubnou een verhaal. De student stond stil en zei: “Rabbi, altijd wanneer wij over een moeilijk probleem spreken, weet u altijd een passend verhaal te vertellen. Hoe speelt u dat toch klaar?”

De Rabbijn glimlachte en zei: “Ik zal je antwoord geven met een verhaal. Lang geleden zat de zoon van een edelman op de militaire academie. Eén van de vakken waarin hij uitblonk was schieten. Geen van zijn medestudenten wist zo vaak als hij in de roos te schieten. Hij had er menig gouden medaille mee gewonnen, hij had zijn diploma behaald. Toen reed de zoon van de edelman te paard weer naar huis en hij kwam door een klein dorp, waar hij aan de zijkant van een grote schuur wel honderd schietschijven ontwaarde, met in iedere schietschijf een kogelgat midden in de roos. De jonge officier was hogelijk verbaasd, hield zijn paard in en riep uit: “Wie is deze excellente schutter? Honderdmaal in de roos schieten, dat doe ik zelfs hem niet na!” Toen kwam daar net een jongetje uit dat dorp langs, die keek omhoog naar die grote man op dat grote paard, en hij zei: “Degene die dat heeft ....uh, dat heeft Malle Eppi gedaan: de dorpsgek.” “Nou, het kan me niet schelen wat hij is” zei de officier, “maar iemand die in staat is honderdmaal in de roos te schieten, die moet alleen maar gouden medailles hebben gewonnen.” De jongen moest lachen. Hij zei: “U begrijpt me verkeerd. Het is niet zo dat Malle Eppi eerst die schietschijven op de muur schildert en dan schiet. Nee, hij schiet eerst en dan schildert hij de schietschijf eromheen.” “En zo doe ik het ook.” “Wat ik doe, is dit: ik lees verhalen, ik luister naar veel verhalen. Al die verhalen sla ik in mijn geheugen op. En als ik één van die verhalen wil vertellen, dan breng ik het gesprek op het gewenste onderwerp, en dan vertel ik vervolgens het prachtigste bijpassende verhaal.”

Daarop vervolgde de Rabbijn van Doubnou met de student hun wandeling.

# **ELEKTRISCHE AUTO**

www.loesje.nl

**HEB IK  
MIJN OPLADER  
BIJ ME**

**LIGT MIJN AUTO  
NOG THUIS**

amsterdam@loesje.nl

*Loesje*

## Ter inspiratie

- Als je maar lang genoeg achter de kudde aanloopt kom je vanzelf in de shit (Adrian van Iersel)
- De man die beslist brengt meer in de kist dan de perfectionist die de boot heeft gemist (Toine Jansen)
- Degene die beslist brengt meer geld in de kist dan degene die de aansluiting mist (Gerben van der Snel)
- Don't raise your voice. Improve your arguments (Alex Brouwer)
- Eigen schuld is goud waard ((Serge Spoelstra)
- Ervaring bezit je kort nadat je het nodig had (Jacco Pouw)
- Hard werken is soms zeiken in een donkerblauw pak. Je krijgt er een warm gevoel van en niemand die het ziet! (bewerking Hans Stok)
- Het is de tegenwind die de vlieger doet stijgen (Nic de Ruyver)
- Iedereen heeft recht op zijn eigen problemen (Pascal Bouman/ Henkjan Elsinga)
- In plaats van proberen gewoon doen (Boelo Tigchelaar)
- Je kan een paard naar de beek brengen maar je kan het niet laten drinken (Harry Selier)
- Management is de dingen goed doen. Leiderschap is de goede dingen doen (Patrick ter Horst)
- Op volle toeren draaien, maar toch kunnen schakelen (Mark Kouwenberg)
- Sommige problemen los je op door er geen probleem van te maken (Jan Pieter vd Meulen)
- There are no problems, there are just people (Gert Jan Roding)
- Wat heb jij deze week voor je personeel gedaan? (W. Raadgever)
- Wat heb je er zelf aan gedaan (Monique van Geel)
- When everything goes perfectly, you drive too slow (Luc Slenders)
- Wil je veranderen, demonteer dan je filters (Ernst Kooij)
- Wie nooit heeft getwijfeld heeft nooit nagedacht (Anja van Wingerden)
- Zonder dwarsliggers geen recht spoor (Hans Stok)
- Zonder wrijving geen glans (Eric Kok).

## De Leervragen

De werkplaats verandert nu snel. Alleen sleutelen komt niet meer voor. Elke auto gaat aan de computer. De dieselauto verdwijnt en elektrisch en hybride komen ervoor in de plaats.

De functie van monteur en de Werkplaats veranderen van taken, processen en niveaus. De Werkplaats moet kunnen schakelen. constant in beweging om te voldoen aan de verschillende vragen en ook nog transparant zijn. Het domein is veelheid, diversiteit, andere rollen, kortom onderscheidend, anders en met name in diversiteit, samen, ontmoeten en eigenaarschap.

En we beginnen pas: er komen nieuwe aandrijflijnen, de connected car, etc. etc.

De leervragen die hierbij horen zijn:

- *Hoe kan ik inhoudelijk kennis op doen?*
- *Hoe kan ik alle problemen van klanten oplossen?*
- *Hoe word ik van solist een buddy?*
- *Hoe werk ik meer dan nu samen?*
- *Hoe kan ik duurzaam ontmoeten?*
- *Hoe realiseer ik eigenaarschap?*
- *Hoe moet ik naar de toekomst kijken?*





## Harry G. Selier

Als zeer ervaren trainer en coach gebruikt Harry Selier de afgelopen 21 jaar De Paardenspiegel om zijn deelnemers een echte ontmoeting te laten beleven. Zijn boek De Ontmoeting, Expeditie naar het Nieuwe Script was voor velen een doorbraak om de ontmoeting met zichzelf aan te gaan. Immers jezelf ontmoeten leer je niet op school en je doet het de hele dag!

De inkadering van zijn werk wordt ingegeven door de Logische Niveaus van Bateson & Dilts (NLP). Door Berthold Gunster en zijn Omdenken geïnspireerd, realiseerde hij met name in de Automotive sector trainingen in Om denken in Sales. Om dit inzicht te kaderen ontwikkelde hij de Praktische Niveaus.

In zijn trainingen heeft hem Eigenaarschap altijd geboeid. Het maakt de Mens uniek en bijzonder en geeft een extra dimensie aan ieders denken en doen. Hij gebruikt de Logische Niveaus en "zijn" Praktische Niveaus in een matrix om zo eigenaarschap te duiden, waardoor vele deelnemers hun eigen Magie van het Moment ervaren. Eigenaarschap heeft iedereen op zijn of haar manier. Het is elke keer weer een cadeau om te ervaren dat de deelnemer bewust wordt van zijn of haar unieke extra.

Het denkschrift moet worden doorbroken en ontwikkeld, het handelen moet scherp en attent worden en het persoonlijk leiderschap krachtig en kwetsbaar. Het zorgt ervoor dat de functie van Nieuwe Werkplaatsmedewerker een uitdaging is.

In de inspirerende omgeving van het Landgoed Elspeet waar de natuur leidend is, maakt hij met zijn belevenistrainingen maximaal gebruik van de mogelijkheden: paardenspiegel, de prachtige bossen en verstrekkende heide, een goede keuken, outdoor opdrachten en een gezellig pub.

Vanuit Karakteracademy begeleidt hij organisaties en individuen om (weer) in beweging te komen. Het openbuigen van de oogkleppen en letterlijk de blikverbreding geeft nieuwe energie en kansen. Vanuit oprechte betrokkenheid en enthousiasme krijgt hij mensen in beweging.

Site: [www.karakteracademy.nl](http://www.karakteracademy.nl); Email: [harryselier@karakteracademy.nl](mailto:harryselier@karakteracademy.nl) ; Telefoon: 06-53216976.