

# DELTA GBE OP DE MILJONAIR FAIR

December 2008

Rudy Deighton ontwikkelde het TopGolf Concept en lanceerde tijdens de Miljonair Fair 2008 het concept. De aanwezige gasten kregen persoonlijk uitleg over de te realiseren doelstellingen en hoe die te bereiken. Niet alleen zijn prettige en relativerende manier van praten zette aan tot aandachtig luisteren. Vooral zijn bijna vanzelfsprekend lijkende argumenten waarom het TopGolf "Legacy" Concept zo belangrijk zijn maakten dat zijn betoog bijna niet te ontkennen valt.



*Visionair & conceptenman: door te laten zien welke resultaten je bereikt hebt in het verleden*

Deighton brengt de gasten via praktische en indringende voorbeelden naar de centrale boodschap van het concept: *een duidelijke visie, missie en welke humane doelstellingen het concept wilt bereiken.* Naast vertrouwen dat je nodig hebt om bijvoorbeeld budgetten en financiering te kunnen krijgen maar nog belangrijker om ook anderen aan je te binden en vertrouwen in samenwerking te wekken. Om resultaten te bereiken moeten nogal wat hobbels worden genomen. Jammergenoeg stellen investeerders geld & winst vaak centraal in plaats van het doel, sociaal oogpunt, conceptmatig, de klanten of de mensen. Soms vinden we ons eigen voortbestaan, bedrijf of positie belangrijker dan het resultaat. Volgens Deighton moet je beseffen dat ongetwijfeld het resultaat telt, zeker in de financiële sector. "It's a bigger thing than personalities" Kortom de hoofdlijnen naar de voorgrond brengen en de traditionele werkwijze of positie veranderen. Dit is de oplossing die hij toepast bij alle concepten en in de praktijk heeft gevonden en die toegepast is om een gemeenschappelijk doel/ambitie en een gemeenschappelijk project/traject met elkaar te vinden.

Dan wordt het eenvoudiger om gezamenlijk *aan resultaten te werken.*

*Heldere doelen en taal*

Dat moeten dan ook wel heldere en praktische doelen zijn met helder taalgebruik. Als goed voorbeeld noemt Deighton president Kennedy en zijn doel: "a man on the moon and safely back within this decade". Helder, concreet en eenvoudig.

Wat daarbij helpt laat Deighton zien aan de hand van enkele voorbeelden uit zijn eigen professionele verleden: praat over oplossingen in plaats van in problemen, formuleer vraagstukken positief in plaats van negatief, praat en denk in termen van mensen en de kwaliteit van de relatie die je als instelling met ze wilt hebben in plaats van in termen van organisaties en organisatiebelangen en praat in een taal die de gewone mensen begrijpen en (h)erkennen. En proberen iets bij te dragen aan de mensheid tijdens je aanwezigheid hier op aarde.