

## **Michael Dells lessen voor succes**

### **Denk onconventioneel**

Er waren veel mensen die Dell vertelden dat zijn directe benadering van het verkopen van computers nooit op zo een grote schaal zou werken. 'Het is leuk om dingen te doen waarvan mensen denken dat het niet kan of onwaarschijnlijk is' zei hij. Daardoor werd twijfelen aan de mening van de gevestigde orde een basiselement van de bedrijfscultuur

### **Heb lak aan status quo**

Dell vertelt zijn mensen om te denken als ondernemers of alsof ze eigenaar zijn van Dell. Ze nemen veel sneller een risico. Hij vertelt zijn medewerkers: 'vasthouden aan de status quo is veilig, maar er zit ook geen enkele winst in'

### **Stel grote doelen die misschien net haalbaar zijn**

Aan het eind van 1986 stelde het bedrijf zich tot doel een miljard dollar te hebben verkocht in 1992 en om internationaal uit te breiden. In 1992 had het twee keer zoveel verkocht. Een groot doel stellen zorgt ervoor dat u gaat denken hoe u dit kunt bereiken

### **Hou van verandering**

Op de voorkant van Fortune staan, garandeert helemaal niks', zegt Dell. In de computerbranche kan niemand op zijn lauweren rusten. U hebt een klimaat van voortdurende verandering nodig en u moet graag en veel willen leren om te kunnen voorzien wat er gaat gebeuren en daarop in te springen.

Dell zit zelfs nog te internetten nadat zijn kinderen naar bed zijn om te zien wat mensen in chatrooms over zijn bedrijf te zeggen hebben.

### **Richt u op uw eigen mogelijkheden, niet op uw concurrenten**

Een simpele tip die gemakkelijk wordt vergeten op het zakelijke slagveld, maar een tip die u kan helpen met het bereiken van creatieve oplossingen. Handel niet uit angst; meet uzelf niet af aan anderen, maar aan een absolute standaard van uitmuntendheid.