**Advocaat van de duivel – Caspian Woods**

Kruip in bed bij je klanten, betaal jezelf 1000 euro per uur en negeer urgente taken. Het zijn zomaar drie van de 100 tips die Caspian Woods u geeft in zijn boek ‘Advocaat van de Duivel’. Elke tip heeft een prikkelende, vragen oproepende en soms zelfs hilarische naam. Bedoeld om u even wakker te schudden en aan het denken te zetten, en dat werkt. Al lezende ontdekt u natuurlijk waar het echt om gaat. Het is immers niet de bedoeling dat u daadwerkelijk bij uw klant in bed stapt. Wel is het van belang om te weten waar hij of zij wakker van ligt en te kijken hoe u hen een goede nachtrust kunt bezorgen dankzij uw product of dienst. En het idee om 1000 euro per uur verdienen zorgt er vooral voor dat u eens goed onder de loep neemt wat u wilt (of zou moeten) verdienen. En hoe u dat kunt doen, niet te vergeten. De urgente taken hoeft u ook niet echt te negeren. Wat daarentegen de crux is voor efficiënt werken is legt de auteur u uit.

Het boek triggert aan alle kanten. De cover, de titel en subtitel, de namen van de hoofdstukken en de stijl waarin het is geschreven. Snel, actiegericht en enthousiasmerend. Elk hoofdstuk en dus elke tip beslaat maximaal twee pagina’s. Aan u de keuze: lees het boek in een paar uurtjes uit en ga met een brok energie – en een grote glimlach – aan de slag in uw dagelijkse praktijk. Of pak het boek er gedurende een aantal weken elke dag bij en pak steeds een nieuwe tip aan. U kunt ook kiezen om te beginnen met het deel waar u het meeste mee heeft. Is het leiderschap, strategie of innovatie? Of toch eerder sales en marketing, personeel of financiën? En niet te vergeten: uw persoonlijke ontwikkeling, want ook dat komt aan bod.

Ik ben er van overtuigd dat u met grote regelmaat blij wordt van de inspiratie die u krijgt bij het lezen. Door het gemak waarmee u het boek leest, voelt het ook niet direct als zware taken die u te doen staan. Terwijl de dieper liggende doelen zonder meer van grote betekenis kunnen zijn voor uw zakelijke succes. U wordt uitgedaagd om uw bedrijf en uw functioneren kritisch te bekijken. Soms confronterend, soms geruststellend omdat u de zaken goed op orde heeft. Om het u gemakkelijk te maken heeft de auteur bij elk hoofdstuk drie actiepunten omschreven.

Ik ga weer verder met de actiepunten die voor mij nog openstaan. U wens ik veel succes en plezier met ‘niet doen wat iedereen doet’.

Daniëlle de Jonge is commercieel coach en trainer, spreker, auteur, ondernemer en oprichter van Divario | commerciële communicatie. Met een praktische, eigentijdse en inspirerende aanpak helpt zij bedrijven om zakelijk onweerstaanbaar aantrekkelijk te zijn.