

# Keuzes! Prestaties uit Passie



Door: Ir. D.J.A. van Vlooten, di Cuore



de eerlijkheid en de nog altijd aanwezige drive van de geïnterviewden was aanstekelijk. De 'geheimen' van hun succes waren een openbaring en tegelijk zo logisch en consistent, dat je op je klompen kon aanvoelen dat dat was waar het om ging. En tegelijk zie je ook waarom zo weinigen tot persoonlijke topprestaties komen. De planning, de inspanning, de gedrevenheid: lang niet iedereen voelt dat zo.

Maar dat moet jij als lezer zelf maar beoordelen 😊.

Ik dank in ieder geval Monique, Peter, Adrie en Arjen voor hun medewerking. En met name Ronald Doop en Jan de Jonge van TCG, de verstrekkers van de opdracht tot het doen van dit onderzoek, voor hun vertrouwen.

Dick van Vlooten, 8 mei 2002

De clip art in dit werkboek is afkomstig van Microsoft Clip Art Gallery.

## Inhoud:

<b>1. INLEIDING .....</b>	<b>1</b>
<b>2. ZO WERKT DIT WERKBOEK .....</b>	<b>2</b>
2.1. HOOFDSTUK3: DE EXPERTS .....	2
2.2. HOOFDSTUK 4: DOEL EN PRINCIPE .....	2
2.3. HOOFDSTUK 5: WORKBREAKDOWN .....	2
2.4. HOOFDSTUKKEN 6 T/M 12: STAPPENPLAN .....	4
2.5. HOOFDSTUK 14 EN OVERAL DOOR HET WERKBOEK: VRAGEN VOOR JOU.....	4
<b>3. DE RENNERS.....</b>	<b>5</b>
MONIQUE KNOL .....	5
3.2. ADRIE VAN DER POEL.....	5
3.3. PETER POST .....	7
<b>4. PRESTATIES DOOR PASSIE!.....</b>	<b>9</b>
4.1. DOEL.....	9
4.2. PRINCIPE .....	10
<b>5. STAPPENPLAN .....</b>	<b>12</b>
5.1. WORKBREAKDOWN.....	12
5.2. KIEZEN.....	12
5.3. TRAINEN.....	13
5.4. WINNEN .....	13
5.5. NADERE UITWERKING <i>TRAINEN</i> .....	15
5.6. NADERE UITWERKING <i>WINNEN</i> .....	17
<b>6. UITWERKING STAPPENPLAN.....</b>	<b>20</b>
<b>7. STAP 1: KIES PLEZIER.....</b>	<b>21</b>
7.1. VOLG JE HART.....	21
7.2. DIT ZOU JE KUNNEN DOEN .....	21
<b>8. STAP 2: PLAN NIVEAUS.....</b>	<b>23</b>
8.1. THINK BIG, START SMALL .....	23
8.2. DIT ZOU JE KUNNEN DOEN .....	23
<b>9. STAP 3: HAAL NIVEAUS .....</b>	<b>25</b>
9.1. DOE JE HUISWERK! .....	25
9.2. DIT ZOU JE KUNNEN DOEN .....	25
<b>10. STAP 4: STEL PLAN BIJ.....</b>	<b>27</b>
10.1. REALISTISCH KIJKEN .....	27

10.2.	DIT ZOU JE KUNNEN DOEN.....	27
<b>11.</b>	<b>STAP 5: BEREID WEDSTRIJD VOOR.....</b>	<b>28</b>
11.1.	WINST IS GEEN TOEVAL .....	28
11.2.	DIT ZOU JE KUNNEN DOEN.....	29
<b>12.</b>	<b>STAP 6: DOE WEDSTRIJD.....</b>	<b>30</b>
12.1.	DOEN WAT JE MOET DOEN.....	30
12.2.	DIT ZOU JE KUNNEN DOEN.....	30
<b>13.</b>	<b>BELANGRIJKE ELEMENTEN .....</b>	<b>32</b>
<b>14.</b>	<b>VRAGEN VOOR JOU.....</b>	<b>35</b>
<b>15.</b>	<b>LITERATUUR.....</b>	<b>40</b>
<b>DI CUORE.....</b>		<b>41</b>
16.1.	ZAKENDOEN VANUIT JE HART .....	41
16.2.	ZAKELIJKE DIENSTVERLENING .....	41
16.3.	VERKOPEN OF GEVRAAGD WORDEN?.....	41
16.4.	OPDRACHTEN KRIJGEN, KLANTEN HOUDEN .....	42
16.5.	MEER VOLDOENING, BETERE OMZET .....	42
16.6.	DIENSTEN VAN DI CUORE .....	42
16.7.	TECHNIEKEN VAN DI CUORE .....	43

## 1. Inleiding

Topprestaties met plezier: kan dat? Kun je de beste worden in wat je wilt zonder jezelf geweld aan te doen? Of gaat het leveren van topprestaties gepaard met bloed, zweet en tranen? Is het voor iedere sterveling weggelegd of alleen voor die maniakken die bereid zijn alles wat leuk en prettig is opzij te zetten?

Dat waren mijn twijfels toen ik begon te onderzoeken wat er voor nodig is om topprestaties neer te zetten. Alleen voor monomanen, mensen met oogkleppen op. Dat dacht ik. Zeker niet voor iedereen. Al helemaal niet voor mijzelf, gerenommeerde luilak.

Mijn ideeën zijn veranderd.

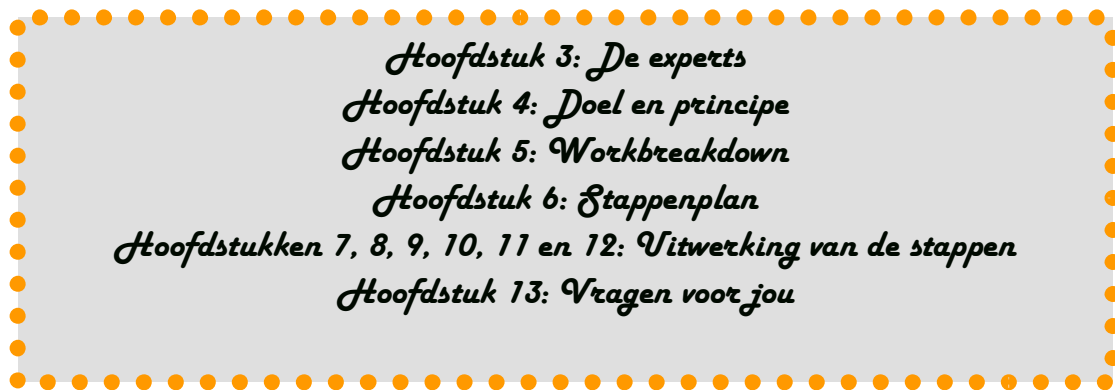
Ik heb geleerd dat succes geen toeval is. In het geheel niet. En dat succes zonder plezier niet bestaat. Succes is geen toeval, maar komt ook zeker niet vanzelf! Je moet er wel iets voor doen. Veel zelfs. En daarom is plezier essentieel. Anders is het niet vol te houden. Het moeilijkste van topprestaties is dan ook waarschijnlijk eerst bepalen en dan KIEZEN wat je het leukst vindt. En plat gezegd: de rest is eenvoudig. Echt.

Bepaal het doel, bedenk de prijs, betaal de prijs en de topprestatie is daar. Geloof je niet hé. Kon ik ook niet geloven. Nu wel. Ik heb het gezien, ik doe het zelf. Stap voor stap, geduldig, net zoals Monique Knol, Peter Post en Adrie van der Poel.

Lees verder en doe je voordeel met de lessen van kampioenen!

## 2. Zo werkt dit werkboek

In dit werkboek vind je de volgende onderdelen:



Verder is er in hoofdstuk 14 de literatuurlijst. Tenslotte stel ik je mijn bedrijf voor, en het bedrijf TCG, de opdrachtgever van dit onderzoek.

### 2.1. Hoofdstuk3: De experts

De grondslag van dit werkboek is de manier van werken, de principes en ideeën van aantal experts op het gebied van Prestaties uit passie:

- Monique Knol, Olympisch kampioen Wielrennen Dames 1988;
- Adrie van der Poel, meervoudig kampioen veldrijden in de periode 1988 tot 1997;
- Peter Post, de koning van de zesdaagse, vele malen Europees kampioen derny en uitermate succesvolle coach van wielrenners;
- Arjen, een zeer succesvolle manager bij de Postbank.

Ik heb hen gemodelleerd. Vaak zal ik hen letterlijk citeren. Ik stel ze nader aan je voor in een apart hoofdstuk.

### 2.2. Hoofdstuk 4: Doel en principe

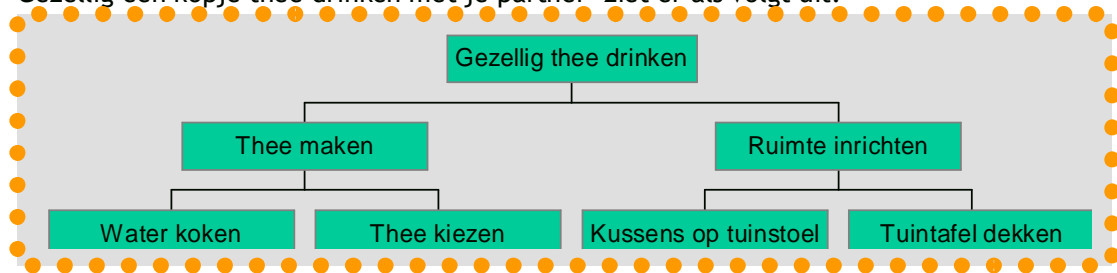
Na de experts zijn het doel en het principe van '*Prestaties uit passie*' aan de orde. Ik geef een opsomming van de belangrijkste elementen die een rol spelen als jij Prestaties door passie wilt halen. Dit hoofdstuk is vooral bedoeld voor die lezers die graag vanuit een algemeen geldend principe, een concept leren en werken.

### 2.3. Hoofdstuk 5: Workbreakdown

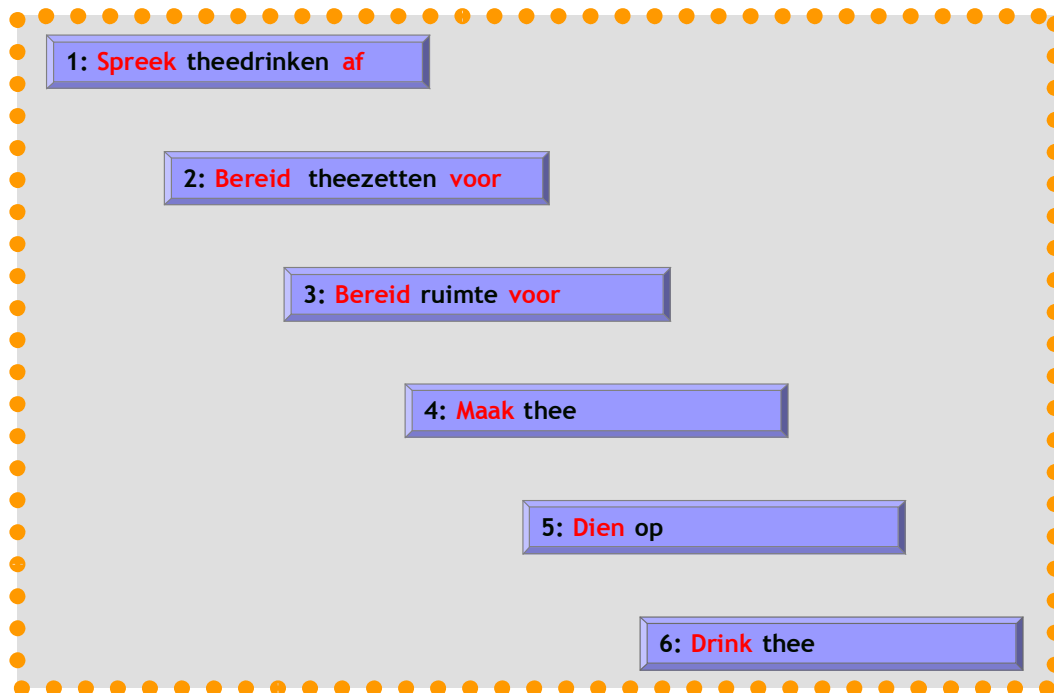
Omdat niet iedereen gelijk is, is het volgende hoofdstuk gewijd aan een zogenaamde Workbreakdown. Een opsomming van de dingen die je zou moeten doen, althans als je de exacte werkwijze van de experts wilt volgen. Eigenlijk moet je dus vooral **JOUW VERSIE** van

die dingen doen, zodat je je eigen expert wordt. Dus niet klakkeloos opvolgen, maar het in je opnemen en het jouwe ervan maken. Een voorbeeld van een workbreakdown is het volgende.

Stel je wilt lekker gezellig een kopje thee drinken met je partner in de tuin. Dan moet je thee zetten en je moet een ruimte in de tuin voorbereiden. De workbreakdown van 'Gezellig een kopje thee drinken met je partner' ziet er als volgt uit:



Dit is uiteraard een **heel** eenvoudige voorstelling.





## 2.4. Hoofdstukken 6 t/m 12: Stappenplan

Daarna geef ik een stap voor stap aanpak: één voor één die stappen die experts nemen om tot topprestaties te komen. Voor als je procesmatig denkt. 😊  
Onderstaand het stappenplan van het theedrinken in de tuin.

## 2.5. Hoofdstuk 14 en overal door het werkboek: Vragen voor jou

Overal in het werkboek vind je dit soort blokken:

Of in een tekst zomaar:

Een vraag voor jou

De bedoeling is dat je over zo'n vraag nadenkt en dan je antwoord invult, zodat je niet alleen leest maar ook verwerkt. Zodat je jezelf de lessen van de experts echt eigen maakt en je voordeel er mee doet. Je hoeft die vragen niet in te vullen. Je hoeft zelfs dit werkboek niet te lezen. Dat is helemaal jouw beslissing.

Alleen ...

Je hebt dit werkboek niet voor niets in de hand genomen. Je bent niet voor niets al tot zover gekomen. Waarom niet even doorgezet? Waarom niet even de laatste stap gezet en voor jezelf de antwoorden op de vragen ingevuld.

Het zijn geen makkelijke vragen. Je zult merken dat het soms moeilijk is om tot eerlijke antwoorden te komen. Toch doen. Ga je blij van worden. Echt!

Achterin in hoofdstuk 14 tenslotte vind je alle vragen nog een keer ordelijk gerangschikt.

**Om zelf in te vullen**

Waar geniet jij van?  
.....

Wat vind jij zo leuk, dat je **zou** willen betalen om het te mogen doen?  
.....

Wat nog meer?  
.....

Waar mogen ze je voor wakker maken?

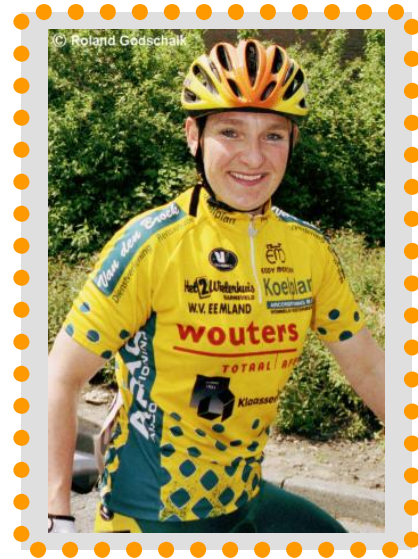
### 3. De renners

Even voorstellen:

#### 3.1. Monique Knol

Monique is geboren in 1961. Ze heeft zich een aantal jaren op het schaatsen toegelegd, zonder dat daar het grote succes voor haar lag. Fietsen ging haar altijd al goed af, dus al vroeg is zij gaan fietsen. Zij reed goed mee zonder echt te winnen, totdat zij in een wedstrijd opeens het gevoel had: deze kan ik winnen. Vanaf dat moment had zij het licht gezien! Vele nationale en internationale overwinningen waren haar deel: Nederlands kampioen en Olympisch kampioen. Zij maakte deel uit van de Nederlandse tijdritploeg die in 1990 wereldkampioen werd. Tegenwoordig is zij redactielid, bondscoach van de Nederlandse dames en opnieuw actief wielrenster!

Monique was een echte winnaar: een tweede plek bestond en bestaat voor haar niet. Ze stond bekend als een trainingsbeest: rust tussen de training moest haar opgelegd worden!



#### Overwinningen

Gouden olympische medaille: 1998  
Bronzen olympische medaille: 1992  
Nederlands kampioen: 1988  
Wereldkampioen team tijdrijden 1990  
Diverse Nederlandse wedstrijden  
Tjej Trampet Stockholm, 1992, 1993, 1994, 1996.

#### 3.2. Adrie van der Poel



Op 17-06-1959 zag Adrianus Aloysius van der Poel in Bergen op Zoom het levenslicht. In 1979 was Adrie uitgegroeid tot een uitstekend amateur (met meerdere overwinningen.

1980 was wederom een topjaar met deelname aan de Olympische Spelen van Moskou.

Als amateur had Adrie een voorkeur voor rittenkoersen; als prof werd hij weliswaar tweede in zijn eerste Parijs-

5

*di Cuore*

*Zakendoen vanuit het hart*

Nice, maar concludeerde - nadat hij zich optimaal had voorbereid op de Tour de France en daarmee niet het gewenste resultaat behaalde - dat het bergop rijden voor hem in het voorjaar gemakkelijker was dan in de warme zomermaanden.  
Adrie ging zich vanaf dat moment vooral richten op de eendaagse wedstrijden.

Trainingen van 200 tot 250 km waren normale kost voor Adrie. De legendarische woorden die hij daarover zei: "Er is nog nooit iemand doodgegaan van teveel trainen" en van de regen die valt, dat "het meeste van die regen er toch naast valt".

Vanaf 1994 is het vizier van Adrie zich langzaam gaan richten op het veldrijden. De resultaten van de keuze voor het veldrijden zijn meer dan uitstekend: er is nu zelfs een veldrit: "GP Adrie van der Poel."

## Overwinningen

- 1983 2e op het W.K. in Zwitserland (achter Lemond)
  - 2e Blois Chaville
  - 2e Eindklassement Parijs-Nice
  - 4e Parijs-Brussel
  - 7e Luik-Bastenaken-luik
  - 7e Omloop het Volk
  - 9e Amstel Goldrace
- 1984 1e in de 4de etappe Tirreno Adriatico
  - 5e eindklassement Tirreno Adriatico
- 1985 1e Parijs-Brussel
- 1986 1e Ronde van Vlaanderen
  - Renner van het jaar
- 1987 Nederlands kampioen
  - Touretappe
  - 1ste Grote Herfstprijs
  - Sportman van het jaar
- 1988 1e Luik-Bastenaken-Luik
- 1989 Een minder seizoen vooral door een kaakontsteking
- 1990 1e Amstel Goldrace
- 1991 Ritoverwinning in de Ronde van Nederland
  - 8e Wereldbekereindstand
- 1993 Winnaar Gobblestone(meest aanvalslustige renner)in Parijs Roubaix
  - 5e Parijs-Roubaix
  - 6e Amstel Goldrace

Belangrijkste uitslagen als veldrijder :

- 1985 2e W.K. Cyclo Cross
- 1988 2e W.K. Cyclo Cross

1989	Nationaal Kampioen 2e W.K. Cyclo Cross
1990	Nationaal Kampioen 2e W.K. Cyclo Cross
1991	Nationaal Kampioen 2e W.K. Cyclo Cross
1995	Nationaal Kampioen
1996	Wereldkampioen in Monreuil Eindklassement Superprestige
1997	Eindklassement Wereldbeker Eindklassement Superprestige

### 3.3. Peter Post



In 1952 werd de Amstelvener Peter Post (1933) wielrenner. Hij beëindigde zijn actieve wielercarrière twintig jaar later, in 1972. Een rijke erelijst herinnert aan die periode met onder andere een eerste plaats in Parijs-Roubaix en maar liefst 65 overwinningen in zesdaagse wedstrijden, lange tijd een onaantastbaar geacht record. Twee jaar later begon zijn loopbaan als ploegleider en manager van belangrijke ploegen als TI-Raleigh en later Panasonic. Met de gouden wielergeneratie Joop Zoetemelk, Jan Raas, Hennie Kuiper en Gerrie Knetemann werd hij een van de succesvolste ploegleiders van zijn tijd, met overwinningen in de Tour de France en in bijna alle klassiekers. In 1994 moest hij noodgedwongen afscheid nemen van de sport die hem zo na aan het hart lag. In ruim veertig jaar heeft Peter Post een onuitwisbaar stempel gedrukt op de Nederlandse wielersport. Zijn

ERELIJST E.K. DERNY			
	eerste		plaats/datum
1962	Peter Post	NED	Berlijn 8.12.61
1963	Peter Post	NED	Antwerpen 10.2.63
1964	Peter Post	NED	Antwerpen 23.2.64
1965	Peter Post	NED	Antwerpen 6.2.65
1966	Peter Post	NED	Antwerpen 29.1.66
1967	Peter Post	NED	Berlijn 10.10.66
1968	<i>Theo Verschueren</i>	BEL	<i>Antwerpen 11.2.68</i>
1969	Peter Post	NED	Antwerpen 2.2.69
1970	Peter Post	NED	Antwerpen 25.1.70

perfectionistische denkbeelden leven nog door in de internationale wielersport. Hij is de

man die het Nederlandse wielrennen aanzien gaf.

## Overwinningen

1960: Ronde van Nederland  
1963: Nederlands nationaal kampioenschap  
1963: Ronde van België  
1964: Parijs-Roubaix  
1964: Critérium des As  
1965: Made  
1967: Bremer Sechstagerennen  
1968: Made  
1969: Bremer Sechstagerennen  
1970: Bremer Sechstagerennen  
En dan en greep uit de vele zesdaagsen:

Amsterdam,	<b>1966</b>	Antwerpen,	<b>1961</b>	Gent	<b>1960</b>	Rotterdam	<b>1968</b>
	<b>1969</b>		<b>1962</b>		<b>1961</b>		<b>1969</b>
			<b>1964</b>		<b>1966</b>		
			<b>1965</b>			Groningen	<b>1970</b>
			<b>1966</b>				
			<b>1967</b>				
			<b>1969</b>				
			<b>1970</b>				
			<b>1971</b>				

## 4. Prestaties door passie!

Waar gaat het nu helemaal om in: **Prestaties door passie** ? Ik geef hier een stap voor stap handleiding over het realiseren van topprestaties, zonder jezelf geweld aan te doen. Succes laten gebeuren, zodat je kunt zeggen: succes is inderdaad een keuze! Jouw keuze. Ieder moment weer.

### 4.1. Doel

Het doel van het '**Prestaties door passie**' is om tot topprestaties te komen; jouw topprestaties, volgens jouw planning. Het gaat niet om succes van vandaag op morgen. Succes bouw je op, stap voor stap. Het proces om van middelbare, rokende en drinkende te zware echtgenoot naar topsporter met gezin te transformeren heeft tijd nodig. In de Raad van Bestuur van een groot bedrijf te komen is niet geregeld de dag nadat je dit verhaal hebt gelezen. Helaas...

Het gaat wèl om je eigen reële planning. De planning om tot jouw topprestaties te komen, op het gebied waar je hart ligt. Welke stappen zet je, welke stappen laat je? Hoe bereik je jouw absolute top? Dat weten en vervolgens realiseren is het doel.



## 4.2. Principe

Het principe van 'Prestaties door passie' is in één zin te vatten:



Drie elementen:

- Genieten
- van de strijd
- van het winnen

Wat betekent dat in gewone mensentaal?

### Genieten ....

Opvallend bij Monique, Adrie en Peter is hun liefde voor wat ze deden. Wedstrijden doen was leuk. Wedstrijden doen is nog steeds leuk. Alledrie hebben ze ook de sport gekozen die hun hart had, waar ze van konden genieten. Kijkend naar het bedrijfsleven, blijkt dat Arjen met volle teugen genoot van wat hij deed en doet. Hij zegt letterlijk: "Ik weet wat ik leuk vind en waar ik goed in ben."

#### Om zelf in te vullen

Wanneer is het voor jou belangrijk de beste te zijn?

.....

Schrijf een aantal gebeurtenissen op waar jij moest vechten om te winnen?

.....

Wat was het leuke daarvan?

.....

Waarin ben je nu bezig om de beste in te worden?

.....

#### Om zelf in te vullen

Waar geniet jij van?

.....

Wat vind jij zo leuk, dat je zou willen betalen om het te mogen doen?

.....

Wat nog meer?

.....

Waar mogen ze je voor wakker maken?

Alle vier genieten ze van wat ze doen. Het trainen, de voorbereidingen, de wedstrijden, het winnen. Met name het winnen. Of dat nu regulier in een wedstrijd is, of doordat je een mooi project afrondt dan wel een leuke promotie maakt. Genieten.

### ... van de strijd ...

Een bijzondere observatie van Peter: "Als je al een tijdje succes kent is winnen dubbel knap: je legt de prestatie zelf neer, maar tegelijk versla je ook alle

anderen: want die letten op je. Jij bent favoriet; jij zet de toon, mensen bepalen deels hun strategie op wat jij doet en zal gaan doen. Winnen is dus niet alleen de strijd tegen jezelf maar ook tegen alle anderen.”

Er is dus competitie, strijd. En dat is leuk. Dit geeft aan dat het belangrijk is een strijd te kiezen op een gebied waar je plezier in hebt. Dan is strijden inderdaad leuk. En verliezen een leermoment. Een opstap naar de volgende overwinning. Hoe heb jij gevochten? Waar vecht je nu voor? Is dat leuk? En zo nee, wat zou er moeten veranderen? Om het weer leuk te maken!

### ... van het winnen

Winnen: als eerste over de streep. Beter dan alle anderen. Sneller, alles gegeven, gewonnen. Weer een stap dichterbij het einddoel. Weer een stapje hoger op de ladder. Sta jezelf toe te genieten van het moment.

Zo omschrijven alle toppers hun overwinningen. Belangrijk, superbelangrijk. De momenten waar het om gaat. De beloning voor het vele werken dat aan de overwinning vooraf is gegaan. Een moment voor jezelf als het ware.

Interessant is natuurlijk om te kijken hoe jij geniet van een overwinning. Sta je jezelf toe te genieten. Of is een overwinning toeval en is verlies jouw schuld. Nee toch?

#### Om zelf in te vullen

Wat is voor jou de mooiste overwinning?

.....

Hoe paste deze overwinning in je leven?

.....

Hoe kun je nu nog geïnspireerd raken door die overwinning?

.....

Waar ga je nu winnen?

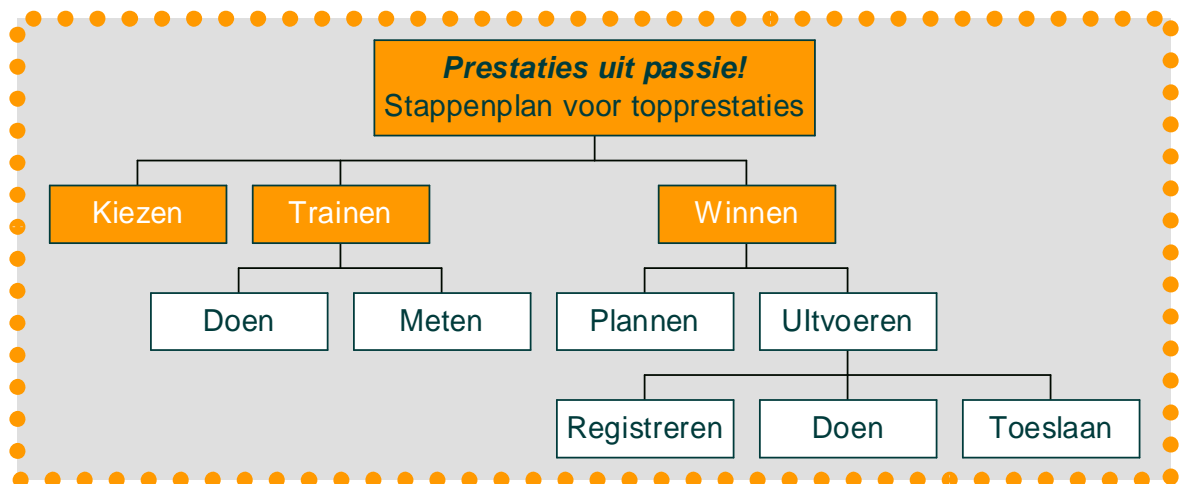
.....



## 5. Stappenplan

### 5.1. Workbreakdown

Een van de manieren om naar *'Prestaties door passie'* te kijken is door de verschillende activiteiten die je onderneemt op een rijtje te zetten. Decompositie van activiteiten, een WORK BREAKDOWN. Oftewel: een opsomming van alles wat je doet, wat je moet doen om succes te hebben. Onderstaand in de figuur zie je het overzicht. Knip deze uit en plak hem ergens waar je het kunt zien. Hierin staan de dingen die jij te doen hebt!!!



### 5.2. Kiezen

Succes halen op een gebied waar je matig in bent is weliswaar moeilijk maar niet onmogelijk. Tegelijk: zoals Peter Drucker<sup>1</sup> al eens gezegd heeft:

It takes far more energy and work  
to improve from incompetence to mediocrity  
than it takes  
to improve from first rate performance to excellence.

<sup>1</sup> (Peter Drucker, Managing oneself, Harvard Business Review March April 1999, p. 67).

**Om zelf in te vullen**

Wat gaat jou nu al makkelijk af?  
.....

Hoe ziet jouw directe omgeving  
jou? Waar vinden ze jou goed  
in?  
.....

Wat levert jou energie op als je  
het doet?  
.....

Wat vind je echt vervelend?  
Wat is het tegenovergestelde  
daarvan?  
.....

Monique heeft een jaar fanatiek geschaatst voordat ze besloot te gaan wielrennen, Adrie heeft alles gegeven om een goede Tour de France te rijden en is zich toen toe gaan leggen op veldrijden, Peter Post heeft alle facetten van het wielrennen gezien voordat hij zich vooral toelegde op de Zesdaagse.

Jezelf kennen, weten waar je talenten liggen en dan daarvoor kiezen.

Soms weet je zelf niet eens goed dat je ergens aanleg voor hebt, bijvoorbeeld onderhandelen. Je denkt: "Iedereen kan toch onderhandelen?" Eigenlijk snap je niet dat anderen onderhandelen moeilijk vinden. Je directe omgeving ziet vaak

eerder dan jij dat jij ergens in uitblinkt.

Wat kun je doen om achter jouw verborgen talenten te komen, talenten die iedereen ziet behalve jijzelf? Je zou iemand die je na staat maar die wel oprecht kan zijn tegen je kunnen vragen wat hij/zij vindt.

### 5.3. Trainen

Als je bij sporters hun uren telt, zul je zien dat een sporter veel meer tijd aan trainen besteedt dan aan de wedstrijden zelf. Dat is een belangrijk verschil tussen topsport en zakenleven. In de sport en in de topsport is het heel gewoon dat je veel traint. In het zakenleven verwacht men toch vaak van je dat je het gewoon doet, je werk. En ook (bij bewezen succes) op het volgende niveau in je carrière.

Zo is het begrip *level of incompetence* tot stand gekomen: managers promoveren tot ze hun *level of incompetence* bereiken. De goeden niet te na gesproken natuurlijk.

In de sport is trainen een complete wetenschap: hartslagmeting, hoogtestages, persoonlijke trainingsschema's.

In het zakenleven geldt: een horizontale promotie kan heel goed een training zijn: het opdoen of verbeteren van vaardigheden die je nog niet had.

**Om zelf in te vullen**

Welke vaardigheden zou jij willen trainen?  
.....

Heb jij een trainingsschema?  
.....

Zijn er functies die een rol als trainingsstage zou kunnen vervullen?  
.....

Wie zijn jouw trainingsmaatjes?  
.....

### 5.4. Winnen

De zoete smaak der overwinning. Je bent de beste! Als eerste over de streep, de promotie

gekregen, het project geslaagd. Adrie, Monique en Peter kunnen alledrie een wedstrijd lezen: op een gegeven moment weten ze wie er gaat winnen. Dat is een optelsom van de koers tot dat moment aan toe, de posities van de verschillende renners, de plek in het parcours, de omstandigheden.

In de ratrace van het bedrijfsleven is dat niet anders: er is competitie en concurrentie, er zijn projecten, de omstandigheden bepalen wat er gebeurt. En dan het moment: IK KAN WINNEN!

**Om zelf in te vullen**

Hoe ziet jouw koers eruit?

.....

Wie zitten in de kopgroep?

.....

Wat zijn bijzondere omstandigheden?

.....

Waar ligt jouw moment om toe te slaan?

.....

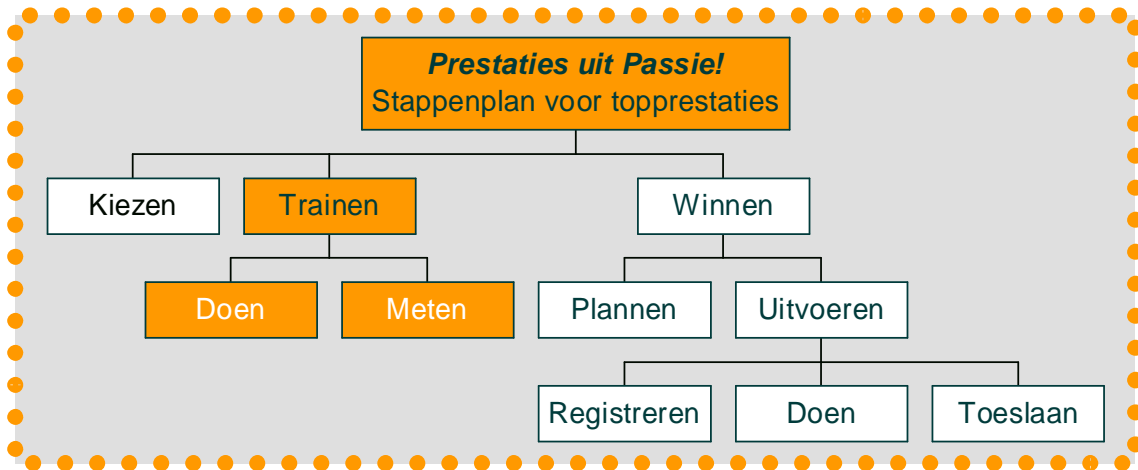
Adrie zegt: "ik heb als het ware een film in mijn hoofd van de wedstrijd - het parcours, de renners, mijn positie. En in één keer wordt dat een kleurenfilm, dichtbij, haarscherp. Ik weet wat ik moet doen om te winnen en ik doe dat."

Arjen zegt: "Ik ben als een cobra: ik zit rustig te kijken, denk goed na en in een keer sla ik toe."

Monique hoort een stemmetje en voelt: IK KAN WINNEN.

Hoe werkt dit bij jou?

## 5.5. Nadere uitwerking Trainen



### Doen

Eindelijk is het hoge woord eruit. Trainen is iets wat je gewoon moet doen. Ja jij ook!

Iedere keer weer, regen of geen regen, moe of niet moe, leuk of niet leuk. Als je het Monique, Adrie of Peter vraagt zeggen ze er niet veel over. Voor hen is trainen vanzelfsprekend. Zo vanzelfsprekend, dat ze eigenlijk de vraag naar hoeveel je moet trainen niet eens snappen. Hoezo: hoeveel train ik? Zoveel als nodig of nog iets meer. Adrie zegt: "ik reed wedstrijden van 150 km terwijl ik in voorbereiding was van de Tour, waar je 250 km zou moeten rijden. Dan reed ik gewoon nog even 150 km door." Monique zelf zei eigenlijk niets over trainen, maar had de reputatie een echt trainingsbeest te zijn. Je moest haar tegen zichzelf beschermen. Omdat trainen alleen werkt als je het afwisselt met rust. Ook in trainen werken je met niveaus die je stap voor stap haalt.

#### Om zelf in te vullen:

Hoe ziet jouw trainingsschema eruit?

.....

Wat is voor jou nu precies het trainingsaspect in wat je nu doet?

.....

Met wie bespreek je jouw 'trainingsschema'?

.....

## Metten

Trainen is meten. Meten is weten. Weten is verbeteren. Verbeteren is op een hoger niveau komen. Fietsers meten bijvoorbeeld hun hartslag, hun gemiddelde snelheid, hun topsnelheid, hun hersteltijd

### Om zelf in te vullen

Welke cijfers zijn voor jouw toprestatie relevant?  
.....

Welke cijfers meet je al?  
.....

Welke wil je vanaf nu gaan meten?  
.....

Hoe pas je jouw 'trainingen' aan op je meetresultaten?  
.....

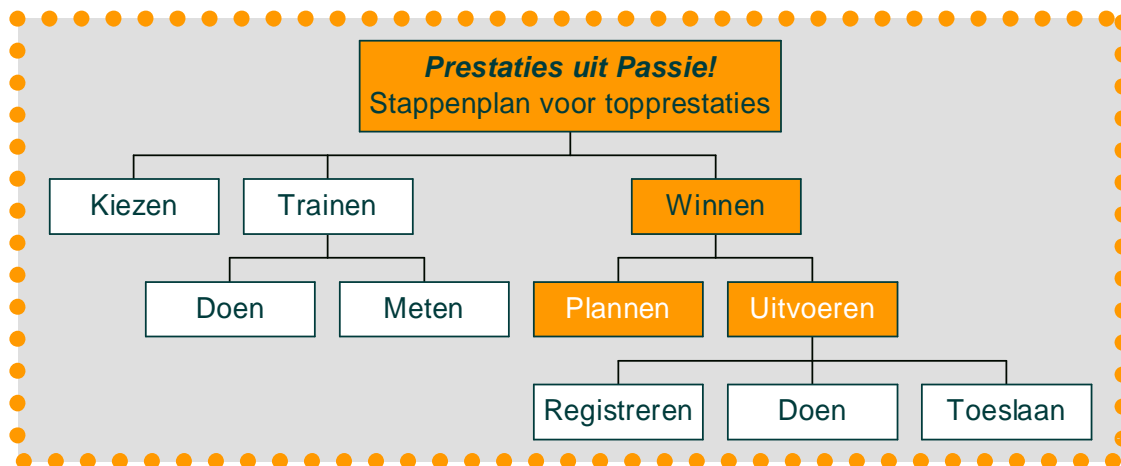
Hoe pas je jouw 'wedstrijden' aan op je meetresultaten?  
.....

...

Topverkopers meten hun aantal gesprekken, HRM'ers de doorstroom van personeel, reclamemakers de respons op reclames, financiële mensen hebben waslijsten van meetpunten als winst, EBITDATA en dergelijke.

Wat meet jij?

## 5.6. Nadere uitwerking *Winnen*



### Plannen

Ik vond dit zelf het meest verrassend: Winnen is aan de ene kant het belangrijkste (“Verliezen is verschrikkelijk”, zegt Monique. “Er is maar 1 plek die telt”, zegt Adrie); tegelijk zijn de experts erg ontspannen over dat winnen. Je plant het gewoon. Door je niveaus in prestatie, de planning daarvan, door alle trainingsarbeid, de voorbereiding op de wedstrijd, door een strategie te verzinnen, door tot in detail voorbereid te zijn en niets maar dan ook niets aan het toeval over te laten. Peter stond bekend om zijn perfectionisme in de voorbereidingen. Adrie zegt: er zijn 20 klassiekers per jaar, en niemand wint ze allemaal. Je gaat er iedere keer voor, maar je weet ook al: die ligt mij wel en die ligt mij niet. Soms win je toch nog een klassieker die je niet ligt. Dat is dan vaak meer geluk dan wijsheid. In jouw planning zorg je dat je op het moment suprême kunt pieken!!!

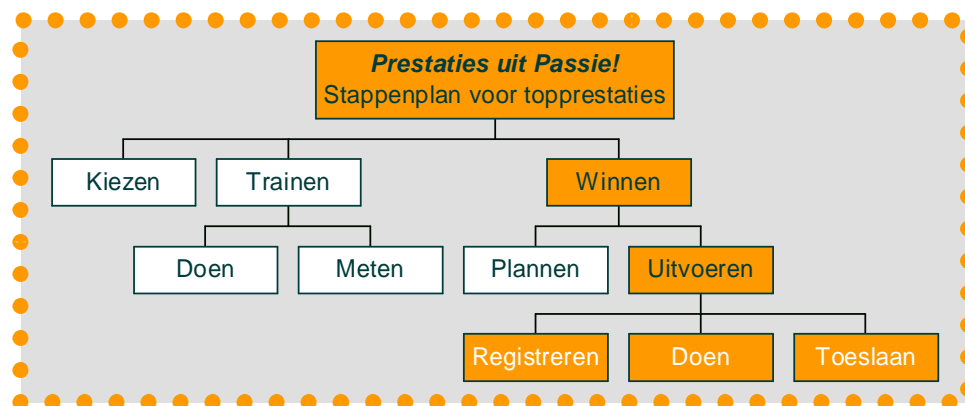
#### Om zelf in te vullen

- Welke projecten liggen jou?  
.....
- Wat heb jij aan voorbereidingen nodig om tot topprestaties te komen?  
.....
- Hoe plan jij je promoties, de projecten die je doet, je opdrachten?  
.....
- Wat doe jij met werk dat je minder ligt?  
.....

## Uitvoeren

En dan gewoon de wedstrijd in, het project of de opdracht. Op zich weer heel bijzonder. Toppers zijn druk tijdens het leveren van de topprestatie. De benen malen, het hoofd niet minder. Ook Arjen zegt: “ik doe over het algemeen drie dingen tegelijk: dit, de effecten ervan en de oorzaken. Oftewel gisteren, vandaag en morgen.”

## Uitwerking *Uitvoeren*



### Om zelf in te vullen

Als je met iemand praat, ben jij je dan bewust van wat hij/zij belangrijk vindt?

Als je werkt, weet je dan hoe je overkomt bij anderen?

Pas je jouw werkwijze daarop aan?

Weet je hoe jij in de race voor die baan ligt ten opzichte van alle anderen?

Weet je hoe jij je voelt als je werkt? Wanneer en waarmee ben je blij?

## Registreren

Terwijl je aan presteren bent, ben je tegelijk aan het registreren. Wie is waar in het veld? Hoe zijn de omstandigheden? Hoe zit ik in mijn vel? Wat zijn de tussenresultaten? Hoe loopt het proces? Waar zitten mijn makkers, waar zitten mijn belangrijke tegenstrevers?

In gesprekken hoor je wat er gezegd wordt en tegelijk vallen dingen die niet gezegd worden op. Uit wat iemand zegt trek je tegelijk conclusies over wat hij belangrijk vindt. En of hij in concepten denkt of in processen. Over mensen praat, over feiten of over dingen.

Registreren, registreren, registreren. Zodat je je plan kunt uitvoeren of zelfs aanpassen.

Registreren: een kunst die je kunt oefenen op ieder moment van de dag.

## Doen

En dan de wedstrijd zelf. Je doet je ding EN JE WEET WAT JE MOET DOEN. Versnellen of juist niet, zorgen dat je erbij bent of besluiten (echt BESLUITEN) het te laten gaan. Op ieder moment vertellen je ervaring en je voorbereidingen je wat je te doen staat. En dat doe je dan ook. Goedschiks of kwaadschiks. Dus als je een belangrijke vergadering hebt bereid je jezelf voor. Ook al moet dat een keer buiten werktijd of nog erger. Als je iemand belt weet je wat je wilt bereiken. Als je nog onervaren bent heb je dat gevoel nog niet. Dan ben je dus ook nog aan het trainen. Eén van de dingen die je traint, is dus ook het gevoel van wat je op ieder moment zou moeten ontwikkelen. Door te vragen, te kijken naar anderen, te meten en na te denken.

## Toeslaan

Ineens is het moment daar: dit is hem, je kunt winnen, de film van de race wordt kleur en full screen, je hoort een stemmetje zeggen: "Dit kan ik winnen!" De zege is binnen handbereik. Dat moment moet je zien en pakken. Het is een gevoelsmatig geheel, dus op papier niet goed uit te leggen. Hoe train je dat dan?

### Om zelf in te vullen

- Op welke gebieden weet jij gevoelsmatig hoe dingen zouden moeten lopen?  
.....
- Hoe ontwikkel jij dat op gebieden waar dat nog niet zo is?  
.....
- Hoe zorg jij ervoor dat jij doet wat er gedaan moet worden. Ook als dat niet zo goed lukt?  
.....
- Wat was het effect toen je niet deed wat er gedaan moest worden?  
.....

### Om zelf in te vullen

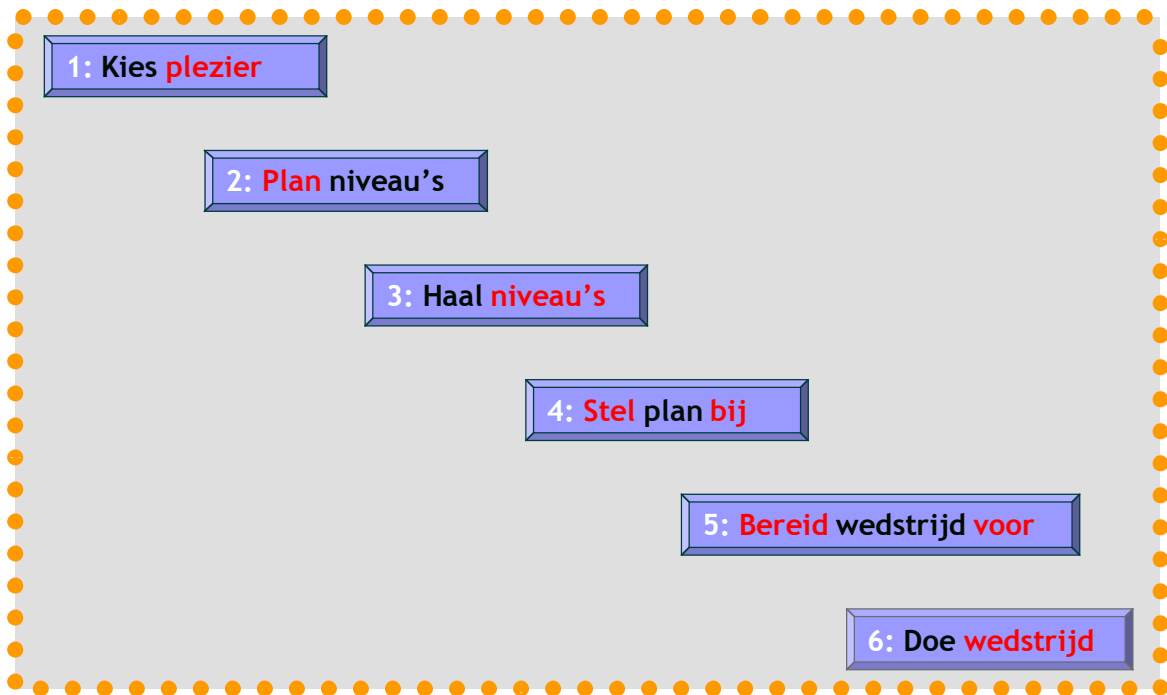
- Wanneer heb jij het laatst gereageerd op je gevoel: dit kan ik winnen?  
.....
- Hoe heb je **gehandeld**?  
.....
- Wat waren de omstandigheden die het belangrijke verschil maakten?  
.....
- Wat kun je doen om die omstandigheden vaker aanwezig te laten zijn?  
.....

Door het iedere keer proberen te zien, door het te vragen bij mensen waar je het ziet gebeuren, door het in situaties te oefenen waar het er minder toe doet, door het te meten.



## 6. Uitwerking stappenplan

Een heel andere manier om naar *'Prestaties door passie'* te kijken is door de stappen achter elkaar te zetten. Ik heb een zesstappen schema gedestilleerd:

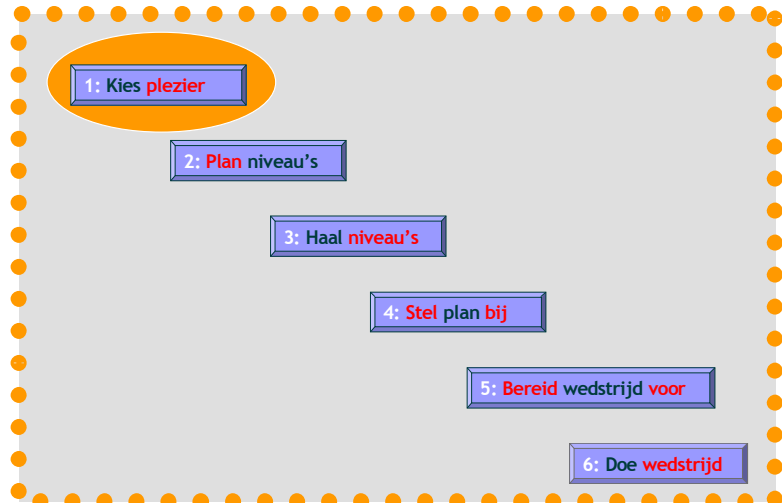


De stappen zijn:

- Stap 1: Kies PLEZIER
- Stap 2: PLAN niveaus
- Stap 3: HAAL niveaus
- Stap 4: STEL plan BIJ
- Stap 5: BEREID wedstrijd VOOR
- Stap 6: Doe WEDSTRIJD

## 7. Stap 1: kies PLEZIER

Wonderlijke overeenkomst: Monique, Adrie en Peter hebben alle drie een belangrijke switch in hun sportcarrière gemaakt. Ze hebben bewust gekozen voor dat onderdeel van hun geliefde sport, waarin zij in excelleerden.



### 7.1. Volg je hart

Alle expert hebben dezelfde uitspraak: “ik doe wat ik leuk vind. Ik hou ervan.” Moet ook wel, gezien de uren die ze er

in steken. Ze hebben bewust gekozen om dat te doen wat ze leuk vinden.

Het is niet iedereen al gelukt om te kiezen voor datgene waar je plezier in hebt . . . . Maar dat is geen reden om dat niet te doen. Geen echte!!

Als er geen belemmeringen waren, wat zou jij dan het allerliefste doen?

.....

### 7.2. Dit zou je kunnen doen



Stel jezelf eens de vraag: waar zou ik geld voor geven om te mogen doen? Wat is de essentie van die bezigheid? Wat doet het voor mij? Als ik dat alle dagen zou doen, hoe zou ik me dan voelen.

Als je dat doet is er waarschijnlijk direct een stemmetje die zegt: “dat kan niet, want . . . . .”

*De hypotheek moet betaald worden, dat is niet voor ons soort mensen weggelegd, dat kan ik niet, ik ben het niet waard.*

En nog veel meer.

Als je dat gelooft, is het waar. En als je het niet gelooft, is het ook niet waar!! De keuze is

aan jou. Er is erg veel literatuur die op dit fenomeen, het fenomeen van de 'belemmerende overtuiging', ingaat. Je gelooft zo vast in iets, dat datzelfde geloof je belemmert om te doen wat je echt wilt. En vervolgens interpreteer je alles wat er gebeurt als een bewijs dat het zo is. Heerlijke vicieuze cirkel.

Duik in de motivational literature en vind manieren om hier uit te breken. Robert Benninga, Anthony Robbins, Napoleon Hill, Frank Bettger, Robert Dilts, Richard Cheng: de lijst van experts is nog veel langer dan hier al staat.

KIES PLEZIER, kies waar je plezier in hebt, waar ze je 's nachts voor wakker kunnen maken, voor dat wat je energie oplevert in plaats van dat het energie kost.

**Om zelf in te vullen**

Waar geniet jij van?  
.....

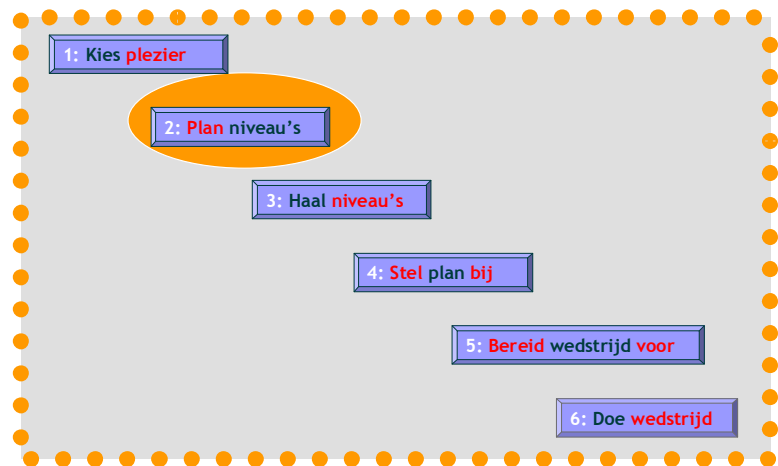
Wat vind jij zo leuk, dat je zou willen betalen om het te mogen doen?  
.....

Wat nog meer?  
.....

Waar mogen ze je voor wakker maken?  
.....

## 8. Stap 2: Plan niveaus

Succes is een keuze. Zegt men. Succes is écht een keuze. Je kiest er voor om de beste te worden. Door een niveauplanning. Adrie zegt: “Ik begon mijn profcarrière met een 3 jaren plan. Dat had ik na 1 jaar gerealiseerd. Toen heb ik dat rap bijgesteld.”



### 8.1. Think big, start small

Begin met het einddoel voor ogen.

Wat is jouw einddoel?  
.....

De weg is lang, dat weet je, maar ook een weg van 1000 mijlen begint met 1 stap. Dus als je doel is, in de Raad van Bestuur komen, dan is dat je einddoel. Of als je doel is om op je 40ste financieel onafhankelijk te zijn, dan is dat het. En om daar te komen, daar zijn een aantal tussenstappen voor nodig. Manager, adjunct-directeur, directeur, executive, lid van de Raad van Bestuur, voorzitter van de Raad van Bestuur. Er zijn niveaus aan te geven tussen waar je nu bent en waar je naar toe wilt. En die ga je plannen. In een hele reguliere planning. Aanbevolen literatuur hier: Napoleon Hill, 'Think and Grow Rich'. Oud, qua stijl erg tijdgebonden, hier en daar wat esoterisch en verder O ZO WAAR.



### 8.2. Dit zou je kunnen doen

Begin eerst eens met je eigen grafrede te schrijven. Zoals een goede vriend dat zou doen. Gewoon, zoals jij herinnerd wilt worden.

En als je dat hebt, kijk dan eens naar waar je nu staat ten opzichte van die grafrede (schrikken hè 😊).

Niet getreurd, dit is geen probleem, dit is het verschil tussen doelsituatie en huidige situatie.

Kijk dan eens naar een aantal tussenstappen. Welke niveaus kun je onderkennen tussen NU en DAN. Beschrijf die niveaus eens. Wat kun je op elk niveau, welke vermogens bezit je, wat doe? Kun je de niveaus benoemen. Is er een duidelijk meetpunt. Ikzelf ben bezig me te ontwikkelen in golf. En ik heb een aantal handicaps als niveaus gesteld. Handicap 36, handicap 28 (100 slagen over een baan PAR 72), handicap 18, handicap 8. Dat gaat meerdere jaren in beslag nemen, dat is heel duidelijk (ik ben geen natuurtalent, om het zacht uit te drukken). Maar alle niveaus zijn heel eenvoudig meetbaar.

Wellicht is jouw lange termijn doel niet zo ver als het uiteindelijke einde van je leven. Dat kan natuurlijk. Je hoeft dan geen grafrede te maken natuurlijk.

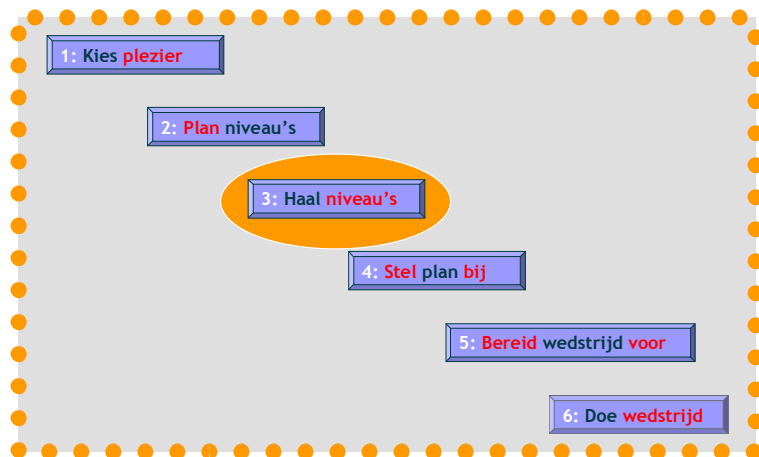
Vul dan zo scherp mogelijk nevenstaande lijst in.

**Om zelf in te vullen**

- Wat doe je op een niveau van prestaties?  
.....
- Welke vermogens heb je op dat niveau van prestaties?  
.....
- Wat is belangrijk voor je op dat niveau?  
.....
- Met welk (fabel)dier zou je jezelf willen vergelijken als je op dat niveau bezig bent?  
.....
- Op welke manier draag jij bij aan een betere wereld op dit niveau?  
.....

## 9. Stap 3: haal niveaus

Succes is inderdaad je eigen keuze. Je hebt je niveaus gepland. Nu ga je een voor een die niveaus halen. As *simple as that*. Toch ?!



### 9.1. Doe je huiswerk!

Trainingsbeesten. Alle drie. Zowel Monique, Adrie als Peter schrokken niet terug van de nodige trainingsarbeid. En gezien de huidige comeback van Monique Kok nog steeds niet. Alle middelen die nodig zijn, alle inspanning die er gedaan moet worden. Adrie zegt: "wat een ander ervan vindt laat me koud. Ik weet wat ik wil en wat er voor nodig is en dat doe ik."

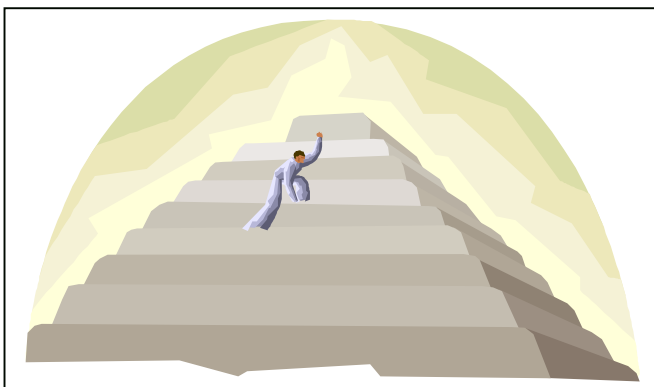
Wat voor 'huiswerk' doe jij om je geplande niveaus te halen?

.....

Hoe heb je dat huiswerk vastgesteld?

.....

### 9.2. Dit zou je kunnen doen

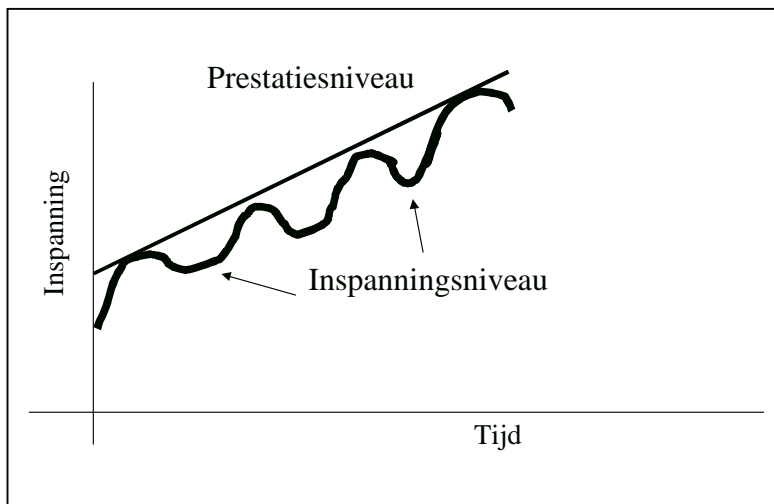


Dus wat doe je dan. Je maakt je huiswerk. Je vraagt of bekijkt bij anderen wat er nodig is om te acteren op het niveau dat je wilt gaan halen. In detail. Zo gedetailleerd als mogelijk. En daarna kijk je wat jij nog meer moet kunnen of kennen om dat niveau te halen.

Een horizontale promotie kan dus de perfecte kans op de juiste training zijn. Soms moet je even

stoppen met doen wat je nu doet, om dat je op routine aan het draaien bent.

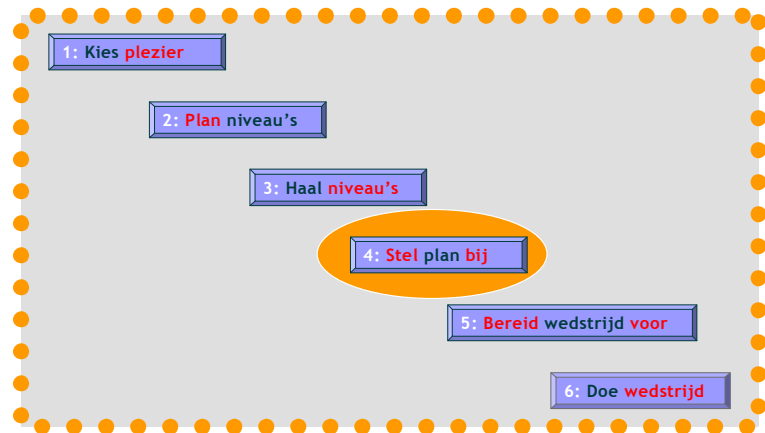
EN DENK EROM: WISSEL INSPANNING AF MET ONTSPANNING. HET GAAT OM DEZE CYCLUS:



*Inspanning afwisselen met hersteltijd. Dan weer inspanning leveren voordat je helemaal 100% hersteld bent. Net iets eerder, en net meer inspanning leveren dan de vorige keer. Dan zie je een gestage prestatieverbetering en kun je naar een piek toe werken.*

## 10. Stap 4: stel plan bij

Ben je lekker bezig, verandert de wereld weer. Dus: bijstellen van de planning! Niet het einddoel, wel de tijd bijvoorbeeld. Wees flexibel doch verstandig.



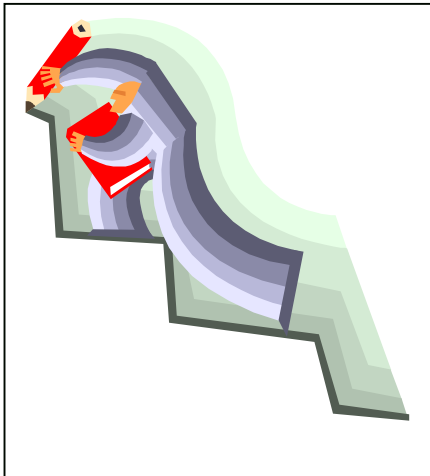
### 10.1. Realistisch kijken

Terwijl je bezig bent kijk je naar je resultaten. Maak je de promotie? Heb je de hoeveelheid plezier die je gehoopt had te hebben? Heb je jouw niveau te pakken in de tijd die je jezelf ervoor gegeven hebt? Of niet. Zo niet, dan moet je dus bijstellen.

Met wie vergelijk jij je prestaties met je niveauplanning?

.....

### 10.2. Dit zou je kunnen doen



Je hebt je niveauplanning opgeschreven en je kunt meten dan wel eenduidig vaststellen op welk niveau je bezig bent. Je weet dus wat je wanneer zou moeten kunnen of kennen. En dan kijk je naar de werkelijkheid. Met je coach of je trainingsmaatje. Of je trainer. Ben ik op tijd, op schema, zoals gepland. Moet ik meer doen, is er nieuwe informatie, zie ik zaken anders en moet ik die nieuwe kennis verwerken.

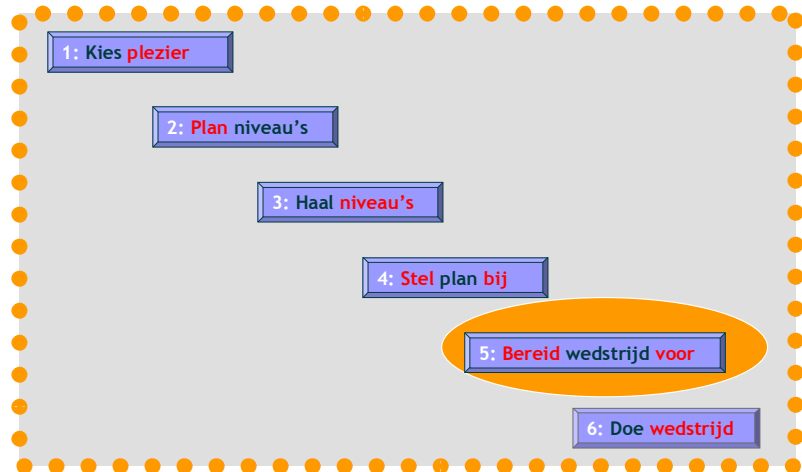
Daarna: je niveauplanning bijstellen. Korter, langer, meer tijd, meer inspanning, meer rust, meer ontspanning, andere niveaus . . . .

*Je weet het niet van te voren, dat is zeker. Zoals gezegd: Adrie had na 1 jaar prof zijn driejaren planning gerealiseerd (en ik ben met golf na 3 jaar nog aan mijn eerste jaar bezig 😊).*



## 11. Stap 5: bereid wedstrijd voor

Hier scheiden de professionals en de amateurs zich definitief. Een professional is tot in ieder detail voorbereid. Altijd.



Hoe is jouw voorbereiding op vreemde situaties als plotselinge promotie of spontaan ontslag?

.....

### 11.1. Winst is geen toeval

Nee hoor. Je hebt je tot de draad toe voorbereid. Je weet hoe de zaken er voor liggen, je kent de andere spelers, je kent de sterktes en zwaktes van iedereen die een rol speelt. Inclusief die van jezelf. Met name die van jezelf. Je hebt een plan gemaakt, gebaseerd op de sterktes en zwaktes, op de eigenaardigheden van het parcours, het traject, het bedrijf. Alle risico's overdacht, maatregelen genomen om de kans van het risico te verminderen dan wel de impact van het risico te vermijden. Je hebt een plan voor eventualiteiten, fallback scenario's, ideeën hoe met meevallers om te gaan. Kortom, tot de draad toe voorbereid. Adrie had het parcours volledig in zijn hoofd. Kende de situatie, wist hoe de wind stond, waar het moeilijk zou zijn, waar voor hem de kansen lagen, waar hij plande toe te slaan. Zijn materiaal was tip top in orde, hij wist wat hij te doen had. Voor Monique was 100% concentratie voor de wedstrijd belangrijk. Zij deed er dan ook alles aan om die concentratie te verkrijgen. Niets en niemand mocht en kon dat verstoren. Naast de 'gewone' voorbereidingen.

## 11.2. Dit zou je kunnen doen



Besteed iedere dag tijd aan het overdenken van de mogelijkheden, kansen en bedreigingen. Bijvoorbeeld onder het reizen, onder de douche of op een ander moment voor jezelf. Speel de film in gedachten af; Wat gebeurt er, wat doe jij, wat doen de anderen. Hoe voelt

dat? Is dat goed? Wat leer je van die film in je hoofd? Bekijk eens hoe scenarioplanning in zijn werk gaat. En maak dan eens scenario's, mogelijke toekomst, voor je huidige baan.

### Om zelf in te vullen

Hoe heb jij je huidige wedstrijd voorbereid?  
.....

Hoe zit jouw wedstrijdplan in elkaar?  
.....

Hoe compenseer jij in deze wedstrijd je zwakheden?  
.....

Hoe combineer je jouw sterktes met de eigenaardigheden van de omgeving waarin je nu actief bent?  
.....

## 12. Stap 6: doe wedstrijd

En daar *istiedan*: de wedstrijd. Het grote moment, gierend van de zenuwen, de wedstrijd.

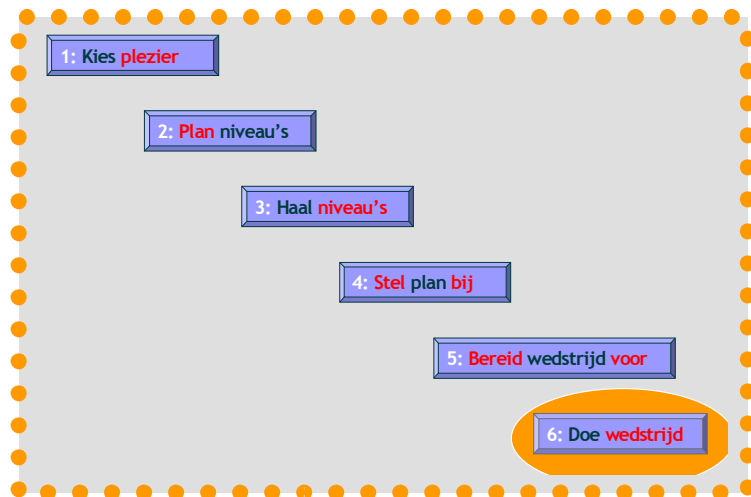
Je doet je routine, je zorgt dat je met je zenuwen en twijfels meewerkt, je zoekt de balans tussen gierend nerveus en absoluut onverschillig. En dan gaan.

### 12.1. Doen wat je moet doen

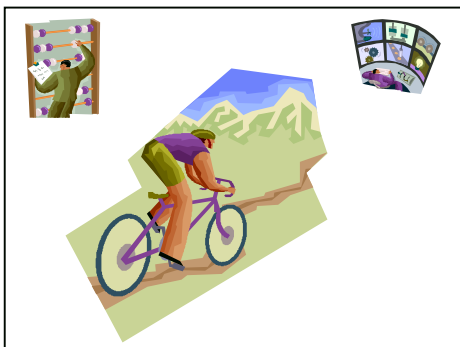
Het bijzondere van alle experts is dat ze allemaal weten wat hun te doen staat. Daar hebben ze voor getraind, daar hebben ze hun niveauplanning op gemaakt. Weten wat je moet doen. En dan doen wat je moet doen. Gaan. Doen, kijken, beslissen. Alle voorbereidingen, alle trainingen, alle concentratie leiden tot de zekerheid: nu moet ik dit doen. Een gevoel dat zich vertaalt naar een stemmetje (nu, gaan, dit ga je winnen). De film van de wedstrijd wordt kleur en komt dichtbij: ik kan winnen. Je ziet anderen een ontsnapping proberen te maken en je weet, je weet gewoon: nu moet ik mee.

Wat is het dat jij nu gewoon MOET doen?

.....



### 12.2. Dit zou je kunnen doen



Allereerst heb je natuurlijk de beslissing genomen of dit een wedstrijd is van belang of niet. Winnen is winnen, altijd, maar soms moet je in een wedstrijd juist trainen.

Maar nu is het een wedstrijd die er toe doet. Je hebt je voorbereid. Je doet je ding. Je vergelijkt continu wat er om je heen gebeurt met wat je gepland had. Je voelt hoe je jezelf voelt. Je zorgt ervoor dat je 'over de weg danst'. Alle training en

30

di Cuore

*Zakendoen vanuit het hart*

voorbereiding was nodig om dit moment te beleven. En dan sla je toe. Volgens plan of omdat er een goede kans is.

### 13. Belangrijke elementen

Uit de interviews kwamen uiteenlopende elementen van **'Prestaties uit Passie!'**, die op verschillende momenten belangrijk zijn. Het zijn elementen die je overal terug zult zien komen.

Kijk maar of het je aanspreekt! 😊



Element	Toelichting	
Uitgangspunten waarin je gelooft	Ik kan winnen	Doordat je je huiswerk hebt gemaakt, doordat je hebt getraind, door je voorbereidingen weet je dat je kunt winnen. In de wedstrijd, tijdens het werk, ineens zie je de kans en weet je: <b>IK KAN NU WINNEN!</b>
		Wanneer wist jij: Dit ga ik winnen, dit gaat lukken??!!!! ..... Hoe voelde dat? .....
	Ik doe mijn huiswerk	Geen succes zonder voorbereiding, oefenen, trainen. Je huiswerk. En dat maak je. Altijd. Echt altijd. Jij ook?
		Hoe ziet jouw huiswerk er uit? .....
	Winnen is leuk	Ik geniet van een overwinning. Ik neem daar ook de tijd voor, om te genieten. Mijn werk, mijn inspanning, mijn strijd, mijn overwinning.
		Waarmee win jij graag? .....

Element	Toelichting	
	Dit is leuk	Ik ben bezig met datgene dat ik het meest belangrijk vind. Ik heb plezier in de voorbereidingen, in het oefenen, in de training. Het is echt leuk!
		Wat vind jij leuk om te doen? .....
Planning	Een topprestatie bestaat uit een opeenstapeling van deeltopprestaties. Iedere prestatie zit op zijn eigen niveau. En die niveaus, die heb je gepland. Dat is jouw lange termijn planning die je in de loop van een aantal jaren (!) afloopt. (Inderdaad, een aantal jaren. Succes en topprestaties komen niet vanzelf en ook niet in 1 keer! Maar ze komen wel en niet toevallig.)	
	Wat is jouw planning? .....	
Trainen	Om topprestaties te halen moet je trainen, oefenen, voorbereiden. Om op een zeker niveau, het niveau waar je nu bezig bent, te winnen, moet je dingen kunnen, kennen en beheersen. Je huiswerk. Dat weet je zelf, daar kun je je bij laten begeleiden. Maakt niet uit. Zowel Peter, Adrie als Monique hadden alle drie de reputatie een trainingsbeest te zijn. Zij waren er zeker van dat zij hun uren erin hadden zitten. En in het zakenleven is dat eigenlijk niet veel anders. Als je bijvoorbeeld op een niveau zit dat je moet onderhandelen, dan oefen je daar net zo lang op totdat je dat kunt. Punt.	
	Hoe ziet jouw trainingschema op zakelijk gebied eruit? .....	
Plezier	Al dat werk, al die inspanning: het lukt natuurlijk alleen als je plezier hebt in wat je doet. Het is leuk in zichzelf (en dan ook nog winnen!), je geniet van wat je doet.	
	Waar geniet jij van? .....	
Metten	Meten is weten. Succes is geen toeval omdat je 'weet'. Zit je in de verkoop, dan weet je hoeveel gesprekken je hebt, hoeveel gesprekken je nodig hebt om tot een order te komen, hoeveel van je gesprekken tot niets gaan leiden	
	Als je veel moet onderhandelen weet je ook je getallen: aantal, resultaten, scores. Vanuit de kennis van meten kun je verbeteren en in niveaus stijgen. Sporters weten precies wat ze moeten meten, hoe ze bijvoorbeeld conditioneel of mantaal verbeteren.	
	Wat meet jij? .....	

Element	Toelichting
Je huiswerk	Wedstrijden bereid je voor. Waar liggen jouw kansen, waar liggen moeilijke stukken. Hoe is de situatie, hoe zit het in elkaar. Waar is het moeilijk en waar kun je gaten slaan? Je huiswerk. Wie kan er zonder?????
	Hoe bereid jij je voor? .....

## 14. Vragen voor jou

Onderwerp	Vragen
Het principe:  Genieten van de strijd van het winnen	Waar geniet jij van? ..... Wat vind jij zo leuk, dat je zou willen betalen om het te mogen doen? ..... Wat nog meer? ..... Waar mogen ze je voor wakker maken?
Het principe:  Genieten van de strijd van het winnen	Wanneer is het voor jou belangrijk de beste te zijn? ..... Schrijf een aantal gebeurtenissen op waar jij moest vechten om te winnen? ..... Wat was het leuke daarvan? ..... Waarom ben je nu bezig om de beste in te worden? .....
Het principe:  Genieten van de strijd van het winnen	Wat is voor jou de mooiste overwinning? ..... Hoe paste deze overwinning in je leven? ..... Hoe kun je nu nog geïnspireerd raken door die overwinning? ..... Waarom ga je nu winnen? .....
Uitgangspunt:  Ik kan winnen	Wanneer wist jij: Dit ga ik winnen, dit gaat lukken?!!!! ..... Hoe voelde dat? .....
Uitgangspunt:  Ik doe mijn huiswerk	Hoe ziet jouw huiswerk er uit? .....
Uitgangspunt:  Winnen is leuk	Waarmee win jij graag? .....
Uitgangspunt:  Dit is leuk	Wat vind jij leuk om te doen? .....



Onderwerp	Vragen
Planning	Wat is jouw planning ? .....
Trainen	Hoe ziet jouw trainingsschema op zakelijke gebied eruit? .....
Plezier	Waar geniet jij van? .....
Meten	Wat meet jij? .....
Je huiswerk	Hoe bereid jij je voor? .....
Workbreakdown: Kiezen	Wat gaat jou nu al makkelijk af? ..... Hoe ziet jouw directe omgeving jou? Waar vinden ze jou goed in? ..... Wat levert jou energie op als je het doet? ..... Wat vind je echt vervelend? Wat is het tegenovergestelde daarvan? .....
Workbreakdown: Trainen	Welke vaardigheden zou jij willen trainen? ..... Heb jij een trainingsschema? ..... Zijn er functies die een rol als trainingsstage zou kunnen vervullen? ..... Wie zijn jouw trainingsmaatjes? .....
Workbreakdown: Winnen	Hoe ziet jouw koers eruit? ..... Wie zitten in de kopgroep? ..... Wat zijn bijzondere omstandigheden? ..... Waar ligt jouw moment om toe te slaan? .....
Workbreakdown: Trainen-Doen	Hoe ziet jouw trainingsschema eruit? ..... Wat is voor jou nu precies het trainingsaspect in wat je nu doet? ..... Met wie bespreek je jouw ‘trainingsschema’? .....
Workbreakdown	Welke cijfers zijn voor jouw topprestatie relevant?

Onderwerp	Vragen
Trainen-Meten	<p>.....</p> <p>Welke cijfers meet je al ?</p> <p>.....</p> <p>Welke wil je vanaf nu gaan meten?</p> <p>.....</p> <p>Hoe pas je jouw 'trainingen' aan op je meetresultaten?</p> <p>.....</p> <p>Hoe pas je jouw 'wedstrijden' aan op je meetresultaten?</p> <p>.....</p>
Workbreakdown Winnen-plannen	<p>Welke projecten liggen jou?</p> <p>.....</p> <p>Wat heb jij aan voorbereidingen nodig om tot topprestaties te komen ?</p> <p>.....</p> <p>Hoe plan jij je promoties, de projecten die je doet, je opdrachten?</p> <p>.....</p> <p>Wat doe jij met werk dat je minder ligt?</p> <p>.....</p>
Workbreakdown Winnen-uitvoeren- registreren	<p>Als je met iemand praat, ben jij je dan bewust van wat hij/zij belangrijk vindt?</p> <p>.....</p> <p>Als je werkt, weet je dan hoe je overkomt bij anderen?</p> <p>.....</p> <p>Pas je jouw werkwijze daarop aan?</p> <p>.....</p> <p>Weet je hoe jij in de race voor die baan ligt ten opzichte van alle anderen?</p> <p>.....</p> <p>Weet je hoe je je voelt als je werkt? Wanneer en waarmee ben je blij?</p> <p>.....</p>
Workbreakdown Winnen-uitvoeren-doen	<p>Op welke gebieden weet jij gevoelsmatig hoe dingen zouden moeten lopen?</p> <p>.....</p> <p>Hoe ontwikkel jij dat op gebieden waar dat nog niet zo is ?</p> <p>.....</p> <p>Hoe zorg jij ervoor dat jij doet wat er gedaan moet worden. Ook als dat niet zo goed lukt?</p> <p>.....</p> <p>Wat was het effect toen je niet deed wat er gedaan moest worden?</p>

Onderwerp	Vragen
	.....
Workbreakdown Winnen-Uitvoeren- Toeslaan	Wanneer heb jij het laatst gereageerd op je gevoel: dit kan ik winnen? ..... Hoe heb je gehandeld ? ..... Wat waren de omstandigheden die het belangrijke verschil maakten? ..... Wat kun je doen om die omstandigheden vaker aanwezig te laten zijn? .....
Stappenplan: 1: kies plezier	Als er geen belemmeringen waren, wat zou jij dan het allerliefste doen? .....
Stappenplan 1: Kies plezier	Waar geniet jij van? ..... Wat vind jij zo leuk, dat je zou willen betalen om het te mogen doen? ..... Wat nog meer? ..... Waar mogen ze je voor wakker maken? .....
Stappenplan 2: Plan niveaus	Wat is jouw einddoel? .....
Stappenplan 2: Plan niveaus	Wat doe je op een niveau van prestaties? ..... Welke vermogens heb je op dat niveau van prestaties? ..... Wat is belangrijk voor je op dat niveau? ..... Met welk (fabel)dier zou je jezelf willen vergelijken als je op dat niveau bezig bent? ..... Op welke manier draag jij bij aan een betere wereld op dit niveau? .....
Stappenplan 3: Haal niveaus	Wat voor 'huiswerk' doe jij om je geplande niveaus te halen? ..... Hoe heb jij dat huiswerk vastgesteld? .....

Onderwerp	Vragen
Stappenplan 4: Stel plan bij	Met wie vergelijk jij je prestaties met je niveauplanning? .....
Stappenplan: 5: Bereid wedstrijd voor	Hoe is jouw voorbereiding op vreemde situaties als plotselinge promotie of ontslag? .....
Stappenplan: 5: Bereid wedstrijd voor:	Hoe heb je jouw huidige wedstrijd voorbereid? ..... Hoe zit jouw wedstrijdplan in elkaar? ..... Hoe compenseer jij in deze wedstrijd je zwakheden? ..... Hoe combineer je jouw sterktes met de eigenaardigheden van de omgeving waarin je nu actief bent? .....
Stappenplan: 6: Doe wedstrijd	Wat is het dat jij nu gewoon MOET doen? .....

## 15. Literatuur

TITEL	SCHRIJVER
Think and grow rich	Napoleon Hill
Je bent een kampioen	Roy Martina
Leven vanuit passie	Richard Chang
The giant within	Anthony Robbins
How I raised myself from failure to succes in selling	Frank Bettger
Hoe ik golf	Tiger Woods

## 16. Di Cuore

# Zakendoen vanuit je hart

### 16.1. Zakendoen vanuit je hart

Di Cuore stelt dat opdrachten krijgen en klanten houden mogelijk is door zaken te doen vanuit het hart: Eerlijk, efficiënt, effectief en met PLEZIER! Zodat je makkelijk en op natuurlijke wijze opdrachten krijgt en klanten houdt. Aansprekende resultaten gecombineerd met vakkundige ideeën over oplossingen voor klantproblemen leiden tot nieuwe opdrachten en goede relaties. Je focust op waar je hart ligt: waar je goed in bent en plezier in hebt.

**Ander zelfbeeld, ander gedrag**

### 16.2. Zakelijke dienstverlening

Adviseurs in de ICT, management-consultants, financiële dienstverleners, projectmanagers: op individueel niveau en op bedrijfsniveau speelt hetzelfde punt. Voor het krijgen van opdrachten ben je afhankelijk van vertrouwen. Eigenlijk verkoop je lucht: je klant moet je op je woord geloven dat jij zijn problemen zal oplossen. Wat jij levert ontstaat pas tijdens de interactie, als je de opdracht al hebt. Je kunt het niet vooraf laten zien! En je hebt heeft niet de reclamebudgetten van bedrijven als Coca Cola om mensen te beïnvloeden ..... Jouw relatie met opdrachtgevers is doorslaggevend voor uw zakelijk succes.

### 16.3. Verkopen of gevraagd worden?

Verkopen is een vak apart. Daarom bestaan er ook verkopers. Jij bent professional, kenniswerker. Jij doet niet aan voet-tussen-de-deur verkoop, jij houdt niet van blind potentiële klanten bellen. Jij bent goed en dat moet goed genoeg zijn!

Toch knaagt het: ben ik niet te bescheiden, haal ik het wel dit jaar, hoe kom ik aan de volgende opdracht? Je zou een zeker gevoel willen hebben over het halen van je commerciële doelstellingen. Moet je misschien toch de trukendoos van de harde verkoop toe gaan passen? Of kun je jouw werk zo doen dat dat als vanzelf leidt tot nieuwe opdrachten?

**Laten we niet zo moeilijk doen!**

#### 16.4. Opdrachten krijgen, klanten houden

Kan dat verkopen

**Verkopen is helpen inkopen**

niet anders, meer op natuurlijke wijze, meer door te werken met waar je juist goed in bent, vanuit je hart? U zou ergens een training kunnen volgen, je kunt even een CRM systeem invoeren, eventueel oppervlakkige aanpassingen in de manier van werken doorvoeren. De vraag is of het allemaal zo moeilijk moet, of er geen eenvoudiger manier is.....

#### 16.5. Meer voldoening, betere omzet

Di Cuore leert individuen en bedrijven zakendoen vanuit het hart. Door het veranderen van het zelfbeeld, de overtuigingen, de organisatie en het gedrag van individu of bedrijf. De middelen die wij inzetten zijn: veranderprojecten, workshops en personal coaching. Di Cuore werkt in een netwerk omgeving: voor verschillende onderwerpen werken wij structureel samen met andere bedrijven.

Voor bijvoorbeeld het onderwerp: "Verkopen vanuit resultaat, opdrachten krijgen voor consultants", werkt di Cuore samen met Elenchis uit Delft. Speciaal hiervoor hebben wij de methode STARDROP® ontwikkeld.

Verder geeft di Cuore trainingen PRINCE2, voor projectmanagers. Andere samenwerkingsverbanden: netwerken, relatiemarketing, spreken vanuit je hart . . .

**Netwerken is het bijproduct van zinvolle bezigheden**

#### 16.6. Diensten van di Cuore

Di Cuore : mensen en bedrijven aanraken zodat ze groeien.

**Personal coaching** gaat over hoe je dichterbij wat in je hart leeft kunt komen. Hoe je vandaar uit belangrijke vraagstukken in je leven oppakt, zoals: welke carrièrestap ga ik zetten. Of: hoe kom ik als adviseur of als startende ondernemer aan klanten zonder mezelf geweld aan te doen, met plezier?

**Workshops** gaan over netwerken, opdrachten krijgen of spreken vanuit je hart - met impact op je toehoorders. Samen met anderen leren door te doen!

Voor bedrijven biedt di Cuore **commerciële organisatieontwikkeling**. Wij treden op als projectmanager van de transformatie. Voorbeelden: de invoering van teamgebaseerd verkopen, het vormgeven van de commerciële afdeling, het openen van een nieuw marktgebied.

### 16.7. Technieken van di Cuore

Wij werken met NLP, appreciative inquiry en systeemkunde als belangrijkste technieken. Verder steunen we op ruime commerciële ervaring in ons werk: We have been there!

**Di Cuore:** *zakendoen vanuit het hart*

Je vindt ons op: <http://www.dicuore.nl>

Verdere adresgegevens zijn:

di Cuore.

Kiekebeld 2, 7421 EZ DEVENTER.

Telefoon: 0570-51 78 91. Fax 0570-51 72 95.

Mail: [info@dicuore.nl](mailto:info@dicuore.nl)