

INLEIDING

Waarom dit boek? In de ochtend van 16 december 2005 rijd ik richting Nieuwegein. Naar sportcomplex Merwestein, waar Les Mills Nederland en België hun jaarlijkse auditie dag afneemt. Ik rijd van file naar file, maar ben nog nooit zo relaxt geweest om op tijd te arriveren op plaats van bestemming. Ik ontvang nog een succes sms (toen hadden we nog geen WhatsApp of Facebook) van een Les Mills Trainer en het enige wat door mijn hoofd gaat is; ben jezelf, niet te arrogant maar wel zelfverzekerd. Meer kan ik niet doen.

Ik ben één van de uitgekozen kandidaten die na de video ronde mijn talent live mag komen laten zien. Naast enkele anderen doe ik deze dag auditie om een jaar als trainee aan de slag te mogen en me hopelijk hierna te mogen toevoegen aan het trainerteam van Les Mills. Iets waar ik vol voor wil gaan. Iets wat op dat moment een droom van mij is. Het is niet je alles, maar het behoren tot dit team betekent wel dat ik kwaliteit heb. Dat ik talent heb en dat ik voorlopig door mag gaan met het uitvoeren van mijn passie. Het inspireren van mensen in groepslessen. Ik mag dan nieuwe instructeurs opleiden, bijscholingen verzorgen en bovendien mag ik in de spotlight staan op grote podia waar ik mijn kunstje kan laten zien.

Ik wens je veel inspiratie met dit boek en om hierbij te helpen heb ik aan elk hoofdstuk opgaven toegevoegd. De opgaven die bij de desbetreffende hoofdstukken horen, staan gebundeld achterin het boek, met ruimte om je antwoorden uit te werken.



Fast forward naar 2022, zeventien jaar later. Ik ben momenteel de programcoach van de programma's BODYJAM en SH'BAM, ben GRIT Coach en heb zo'n beetje elk Les Mills certificaat op zak. Ik heb meer dan 100 workshops geschreven, zowel programma-specifiek als algemeen. Ik heb meer dan 1.000 instructeurs mogen opleiden. Ik ben gaan ondernemen in de sportwereld, eerst binnen (je raadt het al) groepsfitness en vervolgens breder in de sport. Ik heb van mijn passie mijn werk gemaakt. Iets wat ik mezelf heb 'beloofd' toen ik zes jaar was. Als iemand aan de zesjarige Remi Brouns vroeg 'wat wil je later worden?', dan was mijn antwoord 'de baas van een speelgoedwinkel'. Mijn berekening? Dan kon ik mijn leven lang met speelgoed spelen. Precies wat ik nu doe. Ik ben een ondernemer, presenter, trainer, coach (en vanaf nu auteur) in de sportsector en mag me mijn leven lang bezighouden met allemaal facetten binnen de sportsector. Hoe tof is dat!

Ok, terug naar waarom ik dit boek wil schrijven. Hier liggen drie redenen aan ten grondslag:

- Ik wil graag een boek (of meerdere) schrijven dat iets toevoegt aan de sportsector. Noem het creëren van nalatenschap.
- Ik haal veel voldoening uit het inspireren van mensen om meer uit zichzelf te halen dan dat ze eigenlijk dachten in zich te hebben.
- En het streelt mijn ego. Het is een uitdaging, iets nieuws, iets dat niet in mijn expertise ligt. Dat laten slagen zou heel erg tof zijn.

Naast deze drie persoonlijke redenen zijn er ook andere argumenten. Bij elke opleiding, masterclass, workshop, presentatie

vraagt minimaal één iemand naar hoe een nationaal presenter te worden. Het maakt niet uit of dit nu een LesMills presenter is, een freestyle presenter, of een ander concept. De opmerking 'dat wil ik ook', de vraag 'hoe kan ik presenter worden?' heb ik vijftien jaar lang gehoord als standaard bijkomstigheid van de activiteit die ik uitvoer.

Bij een dag kwartaalworkshops spreek ik meerdere malen mensen die graag op dat podium willen staan. Ik kan zo nog wel even doorgaan. En als we nu reden nummer twee nemen van mijn persoonlijke motieven om dit boek te schrijven; mensen inspireren en dat combineren met de vraag van instructeurs is dit een logische stap. Hoe tof is het om handvatten te geven om die droom werkelijkheid te maken. Iets wat ik niet had, toen was het; zoek het maar uit middels trial and error. Bij deze is één en één natuurlijk als snel vijf. Ok, het is twee, maar je begrijpt wat ik bedoel. Dit boek moet er gewoon komen!

Want waarom zou je het moeilijker maken als dat het eigenlijk is? Geef gewoon helderheid en transparantie in wat je moet doen en bezitten om misschien wel jouw droom werkelijkheid te maken. Moet je dan deze droom hebben om dit boek te lezen? Nee, alle tools kun je toepassen op elk niveau van presenteren binnen je carrière. Maar mocht je de droom hebben, dan is dit wel de basis, de start en een richting om je in te verdiepen en jezelf te ontwikkelen. Naast deze droom is dit gewoon een 'bitching-ass-dope boek' om jouw skills te verbeteren in jouw carrière binnen het lesgeven.

Genoeg over mij, tijd voor de eerste stap. Tijd om het over jou te hebben.

HOOFDSTUK 1

MOTIVATIE

1.1 Behoeftte

Zoals ik al zei: 'genoeg over mij, laten we het nu over jou hebben'. Waarom wil je zo graag op de grote podia staan? Waarom wil je presenter worden? Waarom wil je deze stap maken? Om antwoord te geven op deze vragen, maakt het niet uit of het gaat om een concept als Les Mills, ClubJoy en XCO of freestyle presenter. Je kan deze vragen ook goed beantwoorden als je alleen als instructeur aan de slag wil, of bent en je jezelf wil inspireren en richting wil geven. De vraag wat je behoefte is, is de meest cruciale vraag om te beantwoorden. Het geeft je namelijk richting in elke volgende stap die je wilt nemen.

De vraag 'waarom wil je dit graag' stel ik elke auditant die ik tegenkom tijdens Les Mills auditie dagen. Het antwoord is namelijk veelzeggend. Dus stel ik hem ook aan jou. Het vertelt me iets over jou als persoon. Het beschrijft je doel. Het geeft aan hoe hard je voor deze stap wil gaan en wat je einddoel is. Een veel terugkerend antwoord is dat je mensen wilt inspireren. Dat je mensen wilt helpen. Dat je instructeurs naar een nieuw level wilt tillen. Bij deze antwoorden is mijn respons altijd dat ik het antwoord één grote onzin vind.

Als je auditie gaat doen om een presenter te worden, of als je instructeur wil worden, dan heb je nog helemaal niks te inspireren. Inspireren kun je pas als je beschikt over zoveel mogelijk kennis en skills en met deze info mensen laat nadenken. Als je meer te bieden hebt dan de personen tegenover je en een meerwaarde kan bieden voor deze personen.

'Succes wordt niet bepaald bij de finish, succes wordt bepaald bij de start.'

Je doel kan dan nog steeds zijn om te inspireren, maar je moet hier dan eerst de juiste competenties voor beheersen. Blijf bewust van je balans tussen competentie en zelfvertrouwen. Maak je eerste subdoel makkelijker en toegankelijker en geef een eerlijke termijn om naar je daadwerkelijke missie en hoofdoel te groeien.

Daarnaast is dit een extrinsiek doel. Om een carrière langer vol te houden, moet een drive eerst jouw eigen behoeftes bevredigen. Niet die van een ander. Als je alleen maar klaar staat voor anderen, maar nooit naar jezelf kijkt, dan zal uiteindelijk je enthousiasme dalen. Je zult binnen het presenterschap niet meer de voldoening halen en het ergens anders gaan zoeken. Een goede tool om je balans te geven is het vinden van je sweet spot (afbeelding 1).



Afbeelding 1: de sweet spot.

Je hebt drie cirkels, welke elkaar op één punt overlappen. Dat is je **SWEET SPOT**. De cirkels bestaan uit 'ik', 'hen' en 'de wereld'. Neig je teveel naar de ik cirkel, dan raakt de overlapping van de cirkels uit balans en dus ook je motivatie. Als je alleen maar bezig bent met de wereld redden en beter maken, maar jezelf vergeet, raken de cirkels wederom uit balans. Het doel is dus het vinden van een balans tussen deze drie cirkels.

Bij 'ik' gaat het om jou als persoon. Wat wil jij, waarom doe jij wat je doet? Wat haal je er voor jezelf uit? Bij 'hen' praat je over je deelnemers tijdens een conventie (of je lessen). Wat wil je dat zij ervaren, wat wil je de deelnemers meegeven en wat heb jij ervoor over om dat voor elkaar te krijgen? 'De wereld' is een derde partij. Dat is bijvoorbeeld de organisatie die het evenement organiseert. Dat is het bedrijf die de concepten ontwikkelt, zoals ClubJoy. Als je wordt uitgenodigd om op een event te mogen presenteren, dan zul je altijd de vraag moeten stellen wat de organisatie van je verwacht.

Deze verwachting leg je naast wat jij graag wil uitstralen of voor jezelf uit de ervaring wil halen. Dat kan een carrièrestap zijn, een financiële motivatie, of misschien wel een sociale factor. Als laatste leg je hier de deelnemers naast. Kan ik mijn doel en het doel van de organisatie uitvoeren? Om vervolgens ook de deelnemers een inspirerende en unieke ervaring te bezorgen? Als deze drie in balans zijn, dan is de kans op succes het grootste. Het wordt dan ook makkelijker om op lange termijn jezelf te blijven ontwikkelen en gemotiveerd te houden.

De vraag 'waarom wil jij dit graag' moet dus eerst intrinsiek beantwoord worden, voordat je jouw kennis gaat delen met een ander.

Oftewel je moet jouw 'purpose' vinden. Het is van belang om je missie en daaraan gekoppeld je doel te vinden. Purpose is één van de drie elementen om 'drive' te laten ontstaan in het behalen van je doel. De andere twee onderdelen zijn autonomy en mastery. Oftewel zelf je keuzes kunnen maken richting je doel en weten dat je de competenties bezit, of kan ontwikkelen.

Als we nog iets dieper op de behoefte ingaan, moet je ook begrijpen dat er een verschil is tussen een enthousiaste instructeur en een enthousiaste conventiebezoeker. Dit in vergelijking met presenter zijn. Vaak zijn mensen enorm enthousiast over een les. Ze geven deze les meerdere malen per week. Ze kennen alle ins en outs en hebben geen leven meer zonder deze les. Ze kijken enorm uit naar conventies om weer geïnspireerd te worden en vol energie de komende tijd hun lessen met nieuwe kennis te kunnen geven. Ik wil het verschil graag uitleggen aan de hand van een voorbeeld uit mijn eigen ervaring.

Tijdens mijn opleiding aan de Fontys Sporthogeschool moest ik aan het einde van het eerste jaar een afstudeerrichting kiezen. Ik wilde heel graag buitensport kiezen. Mijn reden was dat ik het enorm tof vond (vind) om te snowboarden en met een mountainbike door het bos te gaan. Of hikes te maken door de Ardennen of ander natuurlijk schoon. Echter de vraag die mij werd gesteld is, vind jij dit leuk om te doen? Of vind je het leuk om tijdens het bergklimmen onder aan de berg te staan, iemand anders te zekeren en deze persoon te leren klimmen? Wil je de vetste ski-pistes afrazen, of wil je in het kids-park op je snowboardboots de handen van beginners vasthouden en hen lesgeven?

Mijn keuze voor buitensport zou niet de juiste zijn. Want ik wilde avontuur en niet zozeer mensen begeleiden. Ik heb uiteindelijk gekozen voor fitness, gezondheid en welzijn (een keuze die tegenwoordig niet eens meer bestaat. Ik vond de commerciële kant van de sport veel interessanter. De kansen die er liggen op het gebied van gezondheid, hoe organisaties lopen en hoe er succesvolle ondernemingen gebouwd kunnen worden binnen de sportsector. Dit gecombineerd met de kunst van personal training, fysiologie en trainingsprincipes paste beter bij mij. Ik zag meer uitdaging om aan de zijlijn te staan en een vakgebied te kiezen dat voldoet aan de behoeftes die ik heb.

Dat geldt ook voor de keuze om presenter te worden. Er komt meer bij kijken dan alleen een les instuderen en onder de discoverlichting op een groot podium je kunstje doen. Je moet je houden aan ontwikkelingen en nieuwe trends, ook als je er niet altijd achter staat. Dit zie je vaak bij grotere organisaties, of bedrijven die over heel de wereld (meerdere landen) actief zijn en één beleid willen voeren. Je deelt een spotlight met je team en niet alleen voor jou. Elke stap en elk woord komt onder een vergrootglas te liggen en bepaalt hoe mensen tegen je aankijken. In dit boek zal ik het vooral hebben over de 'jij' als presenter.

Laat me je nu helpen met het vinden van een formule die je helpt jouw doelen in kaart te brengen met de juiste tools die je nodig hebt. We noemen dit doel vanaf nu de 'outcome'. Binnen de presenterwereld praten we vaker over het woord outcome. Het is het minimale resultaat van de stappen, keuzes of acties die jij maakt. Ik heb dit voor jou in een soort van wiskundige formule gezet om het overzichtelijker te maken. Wiskunde klinkt misschien saai, dus laten we het er kort over hebben en vervolgens de formule zo snel mogelijk oplossen.

1.2 Formule

Het gaat in de formule om het vinden van jouw motivatie. Wat je graag wil bereiken. Het vinden van jouw outcome. Presenter zijn is zo'n outcome. Een verschil maken in iemands leven kan een outcome zijn. Geld verdienen kan een outcome zijn. Met sport bezig zijn kan een outcome zijn. Dit is dus het punt wat jij graag wil bereiken. Laten we de formule even simpel opstellen aan de hand van twee factoren.

factor 1 x factor 2 = outcome

Je outcome is op het podium staan als presenter en je kan dus het woord outcome veranderen in presenter.

factor 1 x factor 2 = presenter op een podium

Wat wil je graag presenteren? Wil je BODYPUMP presenteren? Wil je Club Cycle presenteren? Of wil je als freestyle Hip-Hop presenter op het podium staan. Factor 1 kun je dan vervangen door wat jij graag wil presenteren. Voor nu kies je hetgeen dat het dichtste bij je ligt of waar je nu al je doel op hebt gericht. Verderop in dit boek gaan we dieper in op je voorkeur van programma. Laten we voor nu BODYPUMP als voorbeeld nemen.

BODYPUMP x factor 2 = presenteren op een podium

Als je graag presenter wilt zijn heb je een publiek nodig om aan te presenteren, oftewel je deelnemers. Deelnemers die ook graag BODYPUMP willen volgen. Het maakt niet uit wat je bij factor 1 hebt ingevuld. Of het nu een programma van Les Mills of ClubJoy

is of freestyle. De deelnemers kiezen welke les ze van je willen volgen. Of jij kiest welke les je geeft. Factor 2 kunnen we nu veranderen in deelnemers. De formule wordt dan.

BODYPUMP x deelnemers = presenteren op een podium

Nu is dit heel basaal. We weten ook dat je een club nodig hebt waar je de les kan geven, of een conventie waar je mag presenteren. De factoren kun je dus heel breed maken. Echter het bepalen van jouw doel is belangrijk. Als jij namelijk weet wat je doel is, dan kun je de factoren gaan invullen en daaraan werken. Als jouw doel is om BODYJAM presenter te worden, dan is het handig dat je presenter bent bij Les Mills. Hetzelfde geldt voor ClubJoy, XCO (House of Work-outs) of voor freestyle. Bij deze laatste moet je bekend zijn bij conventie organisaties, of andere presenters die je wellicht voor kunnen dragen.

Het is nu zaak om te gaan bepalen wat jouw doel is. Wat is het dat jij graag wil? Wil je BODYPUMP of BODYATTACK presenter worden? Wil je als presenter aan de slag voor ClubJoy of wil je juist als freestyle presenter op conventies kunnen staan? Je kiest dus een einddoel. Ik wil niet zeggen de finishlijn, want dat zou betekenen dat je klaar bent als je jouw doel hebt bereikt. Het geeft je voor nu richting. Ik sta bij punt A en wil naar punt B. Punt B is mijn doel. Als voorbeeld heb ik het BODYJAM team aangegeven dat we gaan groeien naar een team van mensen die zelfs op een slechte dag nog steeds goed presenteren. Denk aan een topvoetballer die zelfs op een fysiek slechte dag nog steeds kan scoren.

De outcome is dan 'altijd en overal maximaal presteren'. Tools die we dan nodig hebben, zijn:

- Maximale beheersing van basiselementen.
- Een unieke eigenschap die je uit de groep laat springen.
- De competentie om elke tegenslag om te zetten naar een kracht.
- Autonoom gedrag in het ontdekken van deze tegenslagen.

Deze opgeteld zouden ons dichterbij de outcome moeten brengen. Het is dan nu zaak om op al deze competenties te gaan trainen en hoog te scoren. Hier ga je dan een actieplan aan koppelen.

Er is één gevaar aan een doel hebben. Wat als je het hebt behaald? Stopt dan de wereld? Moet er dan een nieuw doel komen? Of als je een doel niet haalt, stopt het dan ook voor je? De keuze om voor presenter te willen gaan moet als grondslag hetzelfde zijn als dat mensen van reizen houden. 'Reizen' en 'op reis gaan' zijn twee totaal verschillende dingen. Namelijk op reis gaan is jezelf verplaatsen naar je bestemming, met als doel de bestemming. De reis ernaartoe is niet waar je van geniet, of voor gaat, het is 'de tijd uitzitten' om op de bestemming te komen. Als 'reizen' je doel is, dan gaat het om het totaalpakket. De liefde om naar verschillende plekken te gaan, het onderweg zijn op zich. Alles wat met de reis te maken heeft. Vliegend of met de auto naar bestemming, de overstap of de tankmomenten. Als je dus de reis naar presenter wil aangaan, moet je van reizen houden. Kortom, je moet echt houden van ons vak. Want alleen dan is de reis naar de bestemming de moeite waard.