

## **Waar ben jij eigenlijk van?**

Professionele identiteit voor ervaren coaches & consultants



KIKI VERBEEK

Waar ben

jij

**Professionele identiteit voor  
ervaren coaches & consultants**

eigenlijk

van?

**VANDUUREN**  
MANAGEMENT

# VOORWOORD

De afgelopen tien jaar heb ik honderden coaches, consultants, interim-managers, therapeuten, trainers en andere procesbegeleiders mogen helpen bij het neerzetten van hun professionele identiteit. Van dichtbij heb ik hun verhalen gehoord en hun worstelingen gezien. Grip krijgen op je professionele identiteit is een taai proces. Hoe vind je een vorm voor jouw inhoud? Hoe vind je de woorden die jouw lading dekken? Hoe breng je de lijnen in je leven bij elkaar? En hoe presenteer je dit allemaal?

Je onderwerp – jezelf dus – is zó dichtbij en het verlangen naar het expliciet maken van de kern van je zaak is vaak zó groot dat er emotioneel veel op het spel staat. Om van de praktische, zakelijke vertaling van die kern nog maar niet te spreken. Maar als het lukt, is het de kroon op je persoonlijke en professionele ontwikkeling. Je maakt jezelf zichtbaar, je bent herkenbaar voor je doelgroep en je krijgt een natuurlijke aantrekkingskracht. Een professionele identiteit die staat.

Dit boek helpt je bij het neerzetten van je professionele identiteit, zodat ook jij als ervaren coach of consultant straks gewoon rustig kunt vertellen waar je van bent – en je klant of opdrachtgever dat in één keer begrijpt. Dit boek heb ik gemaakt voor mensen die met mensen werken en dat met hart en ziel doen. Voor procesbegeleiders die hoge kwaliteit leveren en hun professionaliteit stevig willen neerzetten. Voor een persoonlijk profiel dat jouw kleur draagt. Voor werk waarin je jouw toon, jouw stijl, jouw eigenheid tot uitdrukking brengt.

Kiki Verbeek

*Amsterdam, september 2021*

# INHOUD

INLEIDING	8
LEESWIJZER	12
<b>“Mijn vaardigheid creëert mijn vorm”</b>	
Kasper van der Meulen   <i>leraar, ademcoach, professioneel spreker</i>	<b>20</b>
<b>Waar jij van bent, dat is er al</b>	<b>34</b>
De motor van jouw onderneming	36
Een onbehaaglijk gevoel van versnippering	39
Zo persoonlijk kan zakelijk zijn	41
<i>Aan de slag</i>	<i>45</i>
<b>“Keer altijd terug naar je kern”</b>	
Chris Boven   <i>executive coach, consultant executive search</i>	<b>48</b>
<b>Waarom jouw fantastische inhoud niet genoeg is</b>	<b>62</b>
Als jouw parels onverkoopbaar blijken	64
Wéér een workshop marketing en acquisitie	68
Klanten staan niet in de rij voor goede ideeën	70
<i>Aan de slag</i>	<i>73</i>
<b>“Ik ben niet bang voor ongemak, daardoor kan ik spelen”</b>	
Jacqueline Tangelder   <i>corporate coach</i>	<b>76</b>
<b>Regie nemen over je onderneming</b>	<b>88</b>
Maak contact voordat je van wal steekt	90
De vraag die aan jouw werk ten grondslag ligt	94
Succesvol zijn zonder uitgewoond te raken	96
<i>Aan de slag</i>	<i>101</i>
<b>“De weg door de rouw heen is het ordenen zelf”</b>	
Fenneke Voorsluis   <i>transitiemanager, social designer, kunstenaar</i>	<b>104</b>

<b>Je professionele identiteit neerzetten</b>	<b>118</b>
De kern van jouw zaak	120
De kwaliteit die jou onderscheidt	122
Het innerlijk conflict van je doelgroep	125
<i>Aan de slag</i>	<i>128</i>
<b>“Aan een mening heeft niemand iets”</b>	
Frans Rops   <i>business-architect</i>	<b>130</b>
<b>Je eigen gat in de markt maken</b>	<b>142</b>
Doen wat van nature komt	144
Jouw signatuur	146
Minder hard werken	148
<i>Aan de slag</i>	<i>149</i>
<b>“Zorg voor iets buiten jezelf wat belangrijker is dan jij bent”</b>	
Laura van Dolron   <i>regisseur, theatermaker, stand-up philosopher</i>	<b>152</b>
<b>Recept voor een stevige professionele identiteit</b>	<b>166</b>
De ingrediënten	168
Het recept	171
De maaltijd	174
ZELF AAN DE SLAG	178
<i>Aan de slag met je inhoud</i>	178
<i>Aan de slag met je vorm</i>	179
<i>Aan de slag met je beweegredenen</i>	179
<i>Aan de slag met je eigenheid</i>	179
<i>Aan de slag met je vertrouwen</i>	180
NAWOORD	182
DANKWOORD	184

# INLEIDING

‘Waar ben ik eigenlijk van?’ Het is een lastige vraag, een vraag die je jezelf met tegenzin stelt. Een vraag waar je geen antwoord op hebt, terwijl je vindt dat je er wel een antwoord op zou moeten hebben. Dit ongemak gaat over professionele identiteit. Je professionele identiteit brengt tot uitdrukking waar jij van bent. En waar jij van bent, dat is er al. Dat is er waarschijnlijk altijd al geweest. Mogelijk onder de oppervlakte van je dagelijkse bezigheden. Wellicht in verschillende manifestaties door de jaren heen. Misschien zelfs wel vermomd als vanzelfsprekendheid.

## Je professionele identiteit brengt tot uitdrukking waar jij van bent

Het is een ingewikkelde klus om midden in de wereld vorm te geven aan waar jij van bent. Hierover wordt weinig gesproken, want het is lastig om woorden te vinden voor wat het nu precies is dat je niet vormgegeven krijgt. Ook is het moeilijk te benoemen waar je nu eigenlijk naar op zoek bent. Dat geeft een onrustig gevoel. Waar zit je inhoud? Wat is je vorm? En wat is het verband hiertussen?

Graag vertel ik je iets over mezelf en over hoe ook ik met mijn professionele identiteit heb geworsteld. Het begon op het moment dat ik serieus aan de slag ging. In 2000 stapte ik als net afgestudeerd neerlandicus en filosoof de arbeidsmarkt op. Ik begeleidde socratische gesprekken in organisaties en omringde me met mensen zoals ik, mensen die zich bezighouden met taal en denken en daar nooit genoeg van krijgen. Leuk en comfortabel, maar er klopte iets niet. Nu weet ik: dit was mijn inhoud, maar niet mijn vorm. Toentertijd kon ik dat niet zo benoemen. De doelgroep waarop ik me richtte, was te specifiek. De vorm die ik inzette, voelde niet eigen genoeg.

Ik dacht aan de oude filosoof Socrates. Hij ontmoette zijn stadsgenoten op het marktplein van Athene en besprak met hen de vragen van het leven. Dat wilde ik ook: de markt op. Ik wilde met mensen praten, lastige persoonlijke kwesties ontrafelen, de essentie boven tafel krijgen, en daar een onderneming omheen bouwen. Dat laatste was makkelijker gezegd dan gedaan. Die gesprekken voeren was het punt niet, maar er een goedlopende dienst van maken, dat was andere koek. Het heeft tien jaar geduurd voordat het me lukte. Een lastige tijd: ik wist dat ik ergens naar op weg was, maar ik wist niet waarnaartoe en ik wist evenmin of ik ooit zou arriveren.

Tien jaar was ik bezig grip te krijgen op mijn professionele identiteit, zonder dat ik wist wat er aan de hand was, zonder dat ik wist dat het zo heette. Deze tijd was nodig om mijn eigen puzzel te vertalen naar een herkenbaar persoonlijk profiel. Nu ben ik in staat onder woorden te brengen wat mij toen te doen stond: een concrete vorm vinden voor mijn inhoud en mezelf daarin zichtbaar maken. Ik zocht naar een manier om mijn vaardigheden samen te brengen, een brug te slaan naar mijn doelgroep, contact te maken, herkend te worden en mensen te helpen met wat ik te bieden heb. Het was een persoonlijke onderneming.

Nu ben ik ruim twintig jaar verder en de laatste tien jaar daarvan heb ik een goede balans tussen inspanning en opbrengst. Puur vanuit mezelf bekeken gaat dit proces over zelfverwerkelijking: het geeft grote persoonlijke voldoening om in wat je doet uitdrukking te geven aan wie je bent. Daarmee heb ik op een heel directe manier betekenis gegeven aan mijn leven. Bekeken vanuit het belang van de ander – de markt, mijn doelgroep, de mensen die ik begeleid – zie ik dat mijn klanten erin slagen iets wezenlijks van zichzelf expliciet te maken. En op wat concreet is, kun je verder bouwen. Dit is wat grip op je professionele identiteit je geeft.

## Op wat concreet is, kun je bouwen

In 2014 verscheen bij uitgeverij Thema mijn boek *Waarom iedereen luistert als je over seks praat & 10 andere manieren om jezelf krachtig te profileren*, over het schrijven van overtuigende profielteksten voor trainers, coaches, adviseurs. In 2016 volgde mijn boek *Integere types doen niet aan marketing*, over overtuigend zakelijk bloggen en hoe je de liefde voor je vak in de markt zet. Het zijn praktische boeken met tips voor het neerzetten van je professioneel profiel in de vorm van een sterke pitch, een inspirerend visie-statement, een sprekende korte bio, een kenmerkende toelichting op je werkwijze, een stevige blog et cetera. Als je concreet aan de slag wilt met het neerzetten van een overtuigend profiel, is dit de basis. Deze ingang gebruik ik nog steeds in de begeleiding van mijn klanten. In het boek dat je nu in handen hebt, geef ik verdieping aan die twee eerdere boeken.

De afgelopen jaren heb ik gaandeweg zicht gekregen op de patronen die zich afspelen in de onderlaag van elke persoonlijke zoektocht naar het verwoorden van wie je bent en waar je voor staat. Het maken van een pitch of visie-statement bijvoorbeeld levert niet alleen een bruikbare tekst op, het heeft tegelijk een verhelderende uitwerking en een ordenende impact op jezelf. Dit heeft te maken met hoe vorm en inhoud zich tot elkaar verhouden. De mensen met wie ik werk, zijn bijna altijd rijk aan inhoud: hoogopgeleid, vakinhoudelijk gedreven, verbaal vaardig, sociaalvoelend, communicatief, creatief, en ze zijn vaak ook al een leven lang bezig met hun eigen persoonlijke ontwikkeling. Maar de vorm waarin ze hun inhoud gieten, laat regelmatig nogal wat te wensen over: de vorm past niet, is verouderd, doet geen recht, voelt niet goed of ontbreekt zelfs. Dat staat het uitvouwen van wie je bent in je werk in de weg.

Het vinden van een vorm voor je inhoud is een proces dat plaatsvindt *parallel* aan het tot uitdrukking brengen van jezelf als professional. Zo ging het bij mij: terwijl ik aan het werk was, bracht ik mezelf tot uitdrukking en gaandeweg kreeg mijn inhoud een duidelijker vorm in de wereld. Toen die vorm in grote lijnen stond, kwam ik toe aan het verfijnen ervan en zo raakte mijn vorm steeds beter afgestemd op mijn doelgroep én op mezelf. Het zijn parallelle processen die elkaar helpen verhelderen. Maar hoe werkt dit? Waar begin je?

Het vinden van een vorm voor je inhoud: hoe abstract deze kwestie ook klinkt, de praktijk ervan is zeer concreet. Je kunt als coach of consultant namelijk alleen ontdekken waar jij van bent als je midden in de wereld staat. Je eigenheid komt tot stand in relatie tot de mensen om je heen en je hebt het nodig je vaardigheden voortdurend te scherpen aan de praktijk. Het zijn de daden náást de woorden die het verschil maken, evenals de concrete resultaten die je boekt. Je persoonlijke of professionele ontwikkeling kan pas van waarde zijn als je in staat bent deze daadwerkelijk vorm te geven in dienst van de wereld waarin je je beweegt. Een marketing- of acquisitiestrategie zal alleen voor je werken als je het fundament van je onderneming stevig in jezelf hebt verankerd. Ga éérst aan de slag met je basis. Daarna is het zichtbaar maken van jezelf een vanzelfsprekende volgende stap. Vandaar dit boek.

Een marketing- of acquisitiestrategie zal  
alleen voor je werken als je het fundament van je  
onderneming stevig in jezelf hebt verankerd

# LEESWIJZER

Dit boek helpt je je professionele identiteit te versterken. De centrale vraag daarbij is: 'Hoe vind ik een vorm voor mijn inhoud?' Kort door de bocht kun je het volgende stellen: *jouw professionele identiteit = je inhoud + je vorm*. Maar dit is een simplificatie, inhoud en vorm zijn namelijk niet genoeg. Om daadwerkelijk van inhoud naar vorm te komen – dus je inhoud vorm te geven – spelen ten minste drie andere factoren een rol: je beweegredenen, je eigenheid en je vertrouwen. Die heb je gewoon nodig. Waar je vorm en je inhoud versmelten met je beweegredenen, je eigenheid en je vertrouwen, daar ontstaat een sprankelende professionele identiteit. Die versmelting heb je tot stand te brengen in jezelf, in je werk, in je leven – en dat gaat meestal niet vanzelf. Dit boek geeft je inzicht in dat vormgevingsproces en helpt je die inzichten aan concrete acties te verbinden.

In dit boek vind je *ervaringsverhalen* van zes verschillende professionals uit diverse vakgebieden die erin geslaagd zijn een eigen vorm te vinden voor hun inhoud. Dit was het criterium op basis waarvan ik deze mensen heb uitgenodigd voor een gesprek. Het doel van de interviews was om kenmerken en patronen op het spoor te komen die een licht werpen op het ongrijpbare proces van het vinden van een vorm voor je inhoud. Voor de meeste geïnterviewden was dit de eerste keer dat ze hardop nadachten over de kwestie vorm versus inhoud in relatie tot hun eigen praktijk. Deze persoonlijke achtergrondverhalen geven inzicht in het complexe vormgevingsproces van professionele identiteit. Het zijn verhalen die je zelden te horen krijgt, want de meeste professionals vertellen je alleen de etalage-boodschap: de mooie buitenkant, en niet het verhaal erachter.

De ervaringsverhalen heb ik voorzien van *commentaar*. Daarmee help ik jou als lezer om de kennis en inzichten uit deze verhalen op jezelf te betrekken, te vertalen naar je eigen praktijk en toe te passen op de ontwikkeling van jouw professionele identiteit. In mijn commentaar vind je ook *vragen* die je voor jezelf kunt beantwoorden. Laat je niet opjagen door de hoeveelheid vragen die voorbijkomt, ga gewoon aan de slag met wat je raakt, dan ben je altijd goed bezig.

Afgewisseld met de ervaringsverhalen bespreek ik casussen van coaches, consultants en andere procesbegeleiders. Zij zijn succesvol in hun werk, maar worstelen met het aanbrengen van focus, zij zoeken naar hun rode draad en lijden onder versnippering. Wat is daar aan de hand? Wat lukt hun almaar niet? We kijken naar de verschillende thema's die spelen. Ik vertel je op welke wijze je dat waar jij van bent al bij je draagt, waarom jouw fantastische inhoud niet genoeg is, wat je kunt doen om regie te nemen over je onderneming, hoe je je professionele identiteit tot uitdrukking brengt en hoe je je eigen gat in de markt maakt.

Na elk onderdeel vind je een aantal *opdrachten* waarmee je zelf aan de slag kunt. Ze helpen je om je professionele identiteit te concretiseren. Je hoeft niet alle opdrachten te doen en ook niet per se in de volgorde waarin ze daar staan, haal eruit wat je aanspreekt en waar je op dat moment zin in hebt. Je kunt er bijvoorbeeld een vaste middag per week voor gaan zitten; pak een pen en een vel papier of open een leeg document op je computer en kies één ding waar je die dag aandacht aan besteedt. De rest komt later. Ook in intervisieverband kun je deze opdrachten inzetten. Het hoofddoel is dat je bezig bent met het vormgeven van jouw inhoud en dat je je woorden, ideeën en intuïties voortdurend blijft omzetten in concrete daden. Het zijn je acties die het verschil zullen maken.

In het slotstuk formuleer ik de *ingrediënten* én het *recept* voor een stevige professionele identiteit: een stappenplan waarmee je aan de slag kunt, een houvast tijdens het werken aan jouw persoonlijk profiel.

De verhalen, de opdrachten, de vragen in dit boek: voor de goede verstaander komt veel op hetzelfde neer. Het zijn impulsen voor het vergroten van je opmerkzaamheid voor waar jij van bent en het kweken van een ontwikkelingsgerichte houding ten opzichte van jouw onderneming. Als je de patronen in de verhalen van anderen herkent, ga je ze ook bij jezelf zien. Om van inhoud naar vorm te komen, heb je namelijk een vertaalslag te maken. Maar voordat je dat kunt, is het nodig dat je ziet wát je wilt vertalen. Het is dus even zoeken naar de invalshoek die jou verder helpt in de ontwikkeling van je professionele identiteit. Tegelijkertijd is het zaak niet te veel tijd te besteden aan dat zoekproces, want als je verder wilt met zoiets abstracts als een vorm voor je inhoud, werkt het toch gewoon het allerbeste om op korte termijn praktisch aan de slag te gaan. Bouwen aan je profes-

sionele identiteit is bouwen aan een onderneming met een kloppend hart, waarin je ervaart dat wat jij doet betekenis heeft.

Om van inhoud naar vorm te komen,  
heb je een vertaalslag te maken

Laat ik in deze leeswijzer ook nog even stilstaan bij de begrippen ‘inhoud’ en ‘vorm’ die in dit boek talloze malen worden gebruikt.

### **Wat verstaan we hier onder ‘inhoud’?**

Je inhoud is jouw kennis: wat je hebt geleerd, waarop je hebt gestudeerd, waarin je bent geoefend. Die inhoud is er al, die draag je bij je. Je inhoud is ook je vakmanschap: de mate waarin je je ambacht beheerst. In het uitoefenen van dat ambacht heb je praktijkervaring opgedaan. De bundeling van je theoretische kennis, je praktijkervaring en je professionele intuïtie is jouw ervaringskennis, daar werk je mee. Dit is allemaal jouw inhoud. Tot je inhoud behoort ook de strekking van je boodschap: wát heb je te zeggen? Alle mensen die in dit boek aan het woord komen, zijn ervaren professionals en hun inhoud is rijk en doorleefd.

### **Wat verstaan we hier onder ‘vorm’?**

Je vorm maakt je inhoud aantrekkelijk en toegankelijk. Je vorm is de zichtbare presentatie van je inhoud: de vaardigheden die je inzet om jouw inhoud over te dragen en productief te maken. Je vorm is de dienst of het product waarin je je inhoud giet. Jouw kwaliteiten, de keuzes die je maakt, de grenzen die je trekt rondom jouw domein, dat allemaal bepaalt jouw vorm. Jij weet waar je van bent en daarvoor ga je staan. Vorm is bovendien hoe je je boodschap brengt: de woorden en de zinnen die je gebruikt om je professionele verhaal te vertellen. Kortom: op verschillende niveaus is sprake van vorm. Je kunt de vormgeving van je inhoud op het ene niveau meer uitgekristalliseerd hebben dan op het andere, dat verschilt per persoon. In dit boek tref je vele voorbeelden aan van ‘vorm’.

Vooruitlopend op de ervaringsverhalen geef ik je hier ook nog graag een korte beschrijving van de zes mensen die ik heb geïnterviewd en ik licht kort toe waarom zij een plek hebben in dit boek. Zo kun je je alvast oriënteren op welke verhalen voor jou van waarde kunnen zijn.

- **KASPER VAN DER MEULEN** is leraar, ademcoach en professioneel spreker. Kasper heeft in zijn werk veel aandacht voor vorm, want zijn vorm bepaalt of hij erin slaagt zijn informatie over te dragen. Tegelijkertijd zorgt hij ervoor dat hij in de aanpassing van zijn vorm aan zijn publiek zijn eigenheid behoudt. Authenticiteit is belangrijk. Dit verhaal van Kasper vertelt over de spannende balans waarmee elke coach of consultant te maken krijgt in het contact met zijn (potentiële) klanten.

#### *Vorm & inhoud*

*Kaspers inhoud betreft veel verschillende onderwerpen in het domein van persoonlijke groei en leefstijloptimalisatie. Zijn missie is helder. Hij is een ervaren spreker voor groepen en de vorm waarin hij zijn inhoud giet, is altijd 100% afgestemd op wie hij voor zich heeft.*

- **CHRIS BOVEN** is executive coach en consultant executive search. Chris helpt de mensen die hij begeleidt onderscheid te maken tussen hun kwetsbare kracht en hun natuurlijke talenten, opdat zij in hun werk kunnen doen waar zij van zijn. Wie de top bereikt en daarin puur is, krijgt dat gegund. Maar met een sterk ego kun je je resultaten ook forceren, en daar betaal je een prijs voor. Dit verhaal van Chris biedt fundamentele handreikingen voor elke dienstverlener die prestaties levert waarin veel op het spel staat, of die mensen begeleidt die dat doen.

#### *Vorm & inhoud*

*Chris' inhoud is zijn vakkennis en ervaring die hij bewust verbindt met wie hij is en waar hij vandaan komt. Zijn begeleiding van mensen biedt hem een vorm waarin hij zijn boodschap in praktijk brengt en tegelijk zijn inhoud verder verdiept.*

- **JACQUELINE TANGELDER** is corporate coach. Jacqueline heeft in haar werk op een pure, intuïtieve manier haar allerpersoonlijkste vorm gezocht en gevonden, en die werkt als een trein. Haar klanten hebben een groot vertrouwen in haar deskundigheid. Later in haar loopbaan krijgt ze vanuit de theorie een bevestiging van wat ze van nature altijd al deed. Zo leert ze pendelen tussen praktische wijsheid en theoretische kaders. Elke procesbegeleider mag een voorbeeld nemen aan dit verhaal van Jacqueline over het volgen van je intuïtie en werken vanuit het pakket eigenheid dat je altijd overal mee naartoe neemt.

#### *Vorm & inhoud*

*Jacquelines inhoud is haar kennis en ervaring, daarin spelen intuïtie en wijsheid een grote rol. In een veeleisende, zakelijke context heeft zij op organische wijze haar eigen vorm ontwikkeld – persoonlijk en specifiek en niet makkelijk in een verhaal te vangen.*

- **FENNEKE VOORSLUIS** is transitie-manager, social designer en kunstenaar. Fenneke begeleidt mensen en organisaties in tijden van grote verandering. De vraag is altijd: wat laat je achter en wat neem je mee? Van belang is te tonen wat gebroken is, want sporen van herstel geven verdieping. Dit verhaal van Fenneke laat zien hoe je in verschillende werelden tegelijk – hier: een persoonlijke, een zakelijke en een artistieke – bezig kunt zijn met het vormgeven van wat jij belangrijk vindt.

#### *Vorm & inhoud*

*Fennekes inhoud is de kennis en het materiaal waarmee ze werkt. Opgeleid als beeldend kunstenaar weet zij wat vormgeven is. De vormen die ze vindt zijn divers, afhankelijk van de context waarin ze haar ideeën en ervaringen ontwerpt.*

- **FRANS ROPS** is business-architect. Frans is erin geslaagd een niche te vinden bij zijn persoonlijke fascinatie, een plek waar hij zijn talent vol kan inzetten. Hij past niet in een hokje, voor hem is er geen etiket – en dat geeft niet. Vanuit deze positie is hij vrij om te bewegen, zich te ontwikkelen, vrij om te zoeken naar een nog betere afstemming op de mensen met wie hij te maken heeft. Dit verhaal van Frans is inspirerend voor iedere professional

die ernaar verlangt om met heel eigen, uitgesproken, specifieke kwaliteiten de wereld te bedienen – want het kan.

### *Vorm & inhoud*

*Frans' inhoud is die van een superspecialist, gecombineerd met een set kenmerkende kwaliteiten in een specifieke niche. In het werk dat hij doet, heeft hij een vorm gevonden waarin zijn rijke aanbod aansluit op een veeleisende vraag.*

- **LAURA VAN DOLRON** is regisseur, theatermaker en stand-up philosopher. Laura heeft een interne motor die blijft draaien, ook als er geen geld of geen tijd is. Haar leven is haar werk en dat werk moet eruit, daarvoor heeft ze publiek nodig. Laura vertelt over oprechtheid, risico's nemen en durven improviseren. Het podium is een plek waar ze haar intensiteit kan kanaliseren, vanuit diepgeworteld vertrouwen. Dit verhaal van Laura biedt onmisbare lessen voor iedere coach of consultant die werkt vanuit een persoonlijke, diepe motivatie.

### *Vorm & inhoud*

*Laura's inhoud komt van binnenuit en spiegelt haar publiek. Geoefend als ze is in het inzetten van zuivere motivatie voelt ze zich innerlijk vrij genoeg om te improviseren en te kijken wat er gebeurt. Op het podium is haar vorm zichtbaar.*

De verhalen vind je hierna verspreid door het boek.

Tot slot nog het volgende: geld verdienen met iets wat je graag doet, maakt een mens succesvol. Maar diepe voldoening ervaren in je werk omdat je jezelf erin kwijt kunt, dát voelt pas echt succesvol. En dat is niet voorbehouden aan enkele uitverkorenen. Ook jij kunt dat voor jezelf realiseren. Als je de verhalen van Kasper, Chris, Jacqueline, Fenneke, Frans en Laura leest, denk dan niet: zij hebben een talent en ik niet. Of: zij doen iets uitzonderlijks en ik niet. Of: zij richten zich op een speciale doelgroep en ik niet. Daarmee doe je jezelf geen recht. Iedereen die erin slaagt zijn kwaliteiten tot volle bloei te laten komen in zijn werk, ziet er bijzonder uit in de ogen van anderen. Zij floreren, en floreren maakt een mens aantrekkelijk. Als jij jouw kwaliteit, jouw talent, jouw gave in je werk kunt inzetten, kunt uitvergroten en je daar-

op kunt profileren, ben je er al. Lees de verhalen die volgen met aandacht voor die ander én met aandacht voor jezelf, want de parallellen zijn talrijk. Veel plezier!

Iedereen die zijn kwaliteiten tot volle bloei  
laat komen in zijn werk, ziet er bijzonder uit  
in de ogen van anderen