

effeqt

Persoonlijk leiderschap
door zelfcoaching

Geo van Dam

Voor Heit & Mem, Alida-Maria & Jakob,
Max, Kiki en Monique

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan, dient men de wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 3051, 2130 KB Hoofddorp). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in readers en andere **compilatiewerken** dient men zich tot de uitgever te wenden.

© 2021 G. van Dam. Alle rechten voorbehouden. Niets van deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de rechthebbenden.

© 2021 G. van Dam. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without prior permission in writing from the proprietor.

Voorwoord

Op 1 april 2003 ben ik gestart als trainer/coach. Ik noemde mijn bedrijf EFFEQT. Met EQ want daarmee wilde ik het verschil gaan maken: emotionele intelligentie. En omdat ik met mijn werkervaring en mijn studie Bewegingswetenschappen en de eerstegraadsopleiding Didactiek iets wilde doen waar ik nog meer voldoening uit kon halen dan vanuit mijn rol destijds als divisiedirecteur in een zeer sterk commercieel gedreven organisatie. Ik was al zeer geïnteresseerd in training en opleiding en hield me daar al zoveel mogelijk persoonlijk mee bezig. Niets is mooier dan een beginnende verkoper vanuit eigen wijze het vak te leren of een ervaren verkoper nog meer uit zichzelf te laten halen. Vaak deden we dat ook met behulp van externe trainingsbureaus. Ik had het gevoel dat die trainingen heel goed en nuttig waren. Tegelijk wist of voelde ik dat het nog beter zou kunnen. Dat er iets miste. Mijn ervaring met bestaande trainingsmethoden was, dat het vaak ging om wat ik nu omschrijf als klassiek leren, waarbij sprake was van technieken toepassen met het doel om klanten te beïnvloeden. Niks mis mee overigens hoor, begrijp me niet verkeerd. Maar in die trainingen viel me op dat de deelnemers meestal 'in survivalmode' gingen om er zonder al te veel kleerscheuren vanaf te komen. Terwijl de trainingen juist bedoeld waren om er echt iets van te leren. En in het ergste geval gingen de deelnemers het rollenspel uit de training letterlijk toepassen in de praktijk bij een klant. Dan zat ik ernaast en kreeg ik kromme tenen. Dat was op zich niet zo erg, maar de

klant kreeg nog veel krommere tenen. De authenticiteit was helemaal verdwenen. Het werden juist krampachtige gesprekken in plaats van soepele, leuke, interessante en effectieve gesprekken. En het leek wel alsof de kramp van de verkoper zich ook meester maakte van de klant. Met andere woorden de verkoper raakte van de regen in de drup. Destijds besepte ik niet goed wat er gebeurde. Nu heb ik daar een beter beeld van: de ruis verstoort het proces. En dat wil ik graag met u delen in dit boek.

Ik wist in het begin nog niet precies hoe en wat ik wilde. Het moest wèl nieuw zijn: anders, beter, echter, transparanter en vooral leuker dan de klassieke trainingen. Van de grond af aan opbouwen, iets bijzonders neerzetten en mensen echt 'bewegen'. Verder gaan dan klassieke trainingen, abseilen naar het Niemendal of klanten over hete kolen jagen. Geïnspireerd door ontdekkers en pioniers als Daniel Goleman (emotionele intelligentie), Eckhart Tolle (De kracht van het Nu) en Timothy Gallwey (Inner Game) ben ik mijn trainersopleiding destijds gestart bij Het Trainers Collectief waar mensen als Gabriel Augustijn, Erik Boshuizen, Tinus Aerts en zeker niet in de laatste plaats Gerda Schapers mij hebben ondersteund en gestimuleerd op mijn eigen ontdekkingsreis. Al doende leert men.

Op die reis heb ik veel geleerd en medereizigers ontmoet die dezelfde kant op gingen. Zo ben ik zelf ook gegroeid. Met vallen en opstaan. Soms met groei pijn, maar altijd met hart en ziel. De inzichten en ontdekkingen die ik zelf heb opgedaan zijn de rode draad in mijn trainingen geworden. Veel tevreden klanten heb ik al mogen begeleiden bij het maken van

hun persoonlijke doorbraak. Samen met andere trainers en coaches blijf ik werken aan die groei. Dat is waar ik voor sta.

Mijn persoonlijke missie is dan ook: mensen laten ervaren dat ze meer kunnen dan ze denken.

En dan anderen denken ook trouwens... Dat heeft sterk met elkaar te maken. Zodat mensen een doorbraak kunnen maken in performance, groei en beleving. En dat geldt ook voor leren ontwikkelen. Ik geloof dat mensen veel meer kunnen leren dan ze zelf vaak denken. In ieder mens zit veel meer kracht dan we denken. De kunst is dat eruit te halen. Dat is mijn drijfveer. En iedere keer wanneer dat gebeurt, of het nu op het werk in de sport of privé is, raakt me dat en ben ik dankbaar dat ik daar een beetje aan heb bijgedragen.

Bijvoorbeeld wanneer een klant tijdens een begrafenispeech kan toepassen wat hij heeft geleerd in zijn traject persoonlijk leiderschap. En daarmee een authentiek, mooi en bijzonder moment creëert. Of wanneer een deelnemer aan mijn training in zijn relatie met zijn vrouw van haar terugkrijgt dat hij een leukere kerel is geworden. Of die verkoper die niet alleen beter heeft leren verkopen maar ook beter omgaat met haar kinderen. Dat is overigens voor mij veel belangrijker dan die betere verkoopresultaten. Want die betere verkoopresultaten komen dan ook heus wel.

Dit boek behandelt de aanpak die ik volg bij de trainingen van effectgroup. De visie die ten grondslag ligt aan de effect methode gaat uit van het gegeven dat

alles er al in zit om optimaal te kunnen functioneren. In een individu, de teams en dus de hele organisatie. In de dagelijkse hectiek, spanning en druk (doelstellingen halen, snel veranderende omgeving, snel veranderende interne organisatie) wordt er veelal vanuit ingesleten gewoontes gewerkt die ooit een min of meer effectieve reactie waren op situaties uit het verleden.

Maar omdat alles letterlijk steeds sneller verandert, werken die oplossingen van toen niet meer bij de uitdagingen waar we nu en in de nabije toekomst voor staan. Het is dus meer een kwestie van het vervangen van niet effectieve gewoontes door effectief gedrag en het heruitvinden en herontdekken van uw eigen kracht in plaats van allerlei nieuwe zaken leren en toevoegen. Jezelf in de weg zitten met o.a. negatieve gewoontes noem ik ruis.

Mijn trainingen en coaching zijn bedoeld om u een ander concept van leren en presteren eigen te maken, zodat u ook een doorbraak kunt maken, op welk gebied u maar wilt. Variërend van beter verkopen, leiden, ondersteunen, met tijd en druk omgaan, meewerken aan ontwikkeling van organisaties, uzelf beter presenteren, een beter team zijn tot en met golfen, tennissen, muziek maken. Kortom, gewoon succesvoller en meer ontspannen zijn in de dingen die u doet.

Dat is dus geen kwestie van het leren van specifieke trucs en tips voor een bepaalde situatie. Wel van het u eigen maken van een andere attitude of perceptie. Vanuit uw eigen ik, gericht op authentiek zijn en van uw eigen kracht uit durven gaan. Leren, presteren, plezier en voldoening scheppen in wat u doet staan

daarbij centraal. Ik ga een methode die gaat over zelfcoaching met u delen die u in uw eigen praktijk kunt toepassen. Ik help u daar uiteraard mee, maar er geldt ook een waarschuwing: dit concept is niet ingewikkeld maar vergt wel discipline, zelfreflectie en oefening. Daarom raad ik u aan de korte opdrachten en oefeningen uit dit boek stap voor stap te doen. Zo bouwt u al lezende en doende aan uw persoonlijke mentale airbag die u daadwerkelijk in kunt zetten om een door uzelf beschreven praktijksituatie beter aan te pakken.

In de afgelopen 18 jaar heb ik voor meer dan 100 organisaties (profit zowel als non-profit) duizenden mensen intensief getraind en gecoached, geadviseerd en gespiegeld. Bedrijven zoals: KLM-Air France, Panalytical EMEA, Ossur, Fiat Nederland, Achmea, Randstad Groep, Alex Beleggersbank, Amgen, Syntens, Theater Zuidplein, Oostvaarders College Almere, RaboBank, ING, Logica CMG, Astellas, Roche Pharmaceuticals, Shimano Benelux, Sanofi Aventis, XXL Webhosting, P2 Sports Marketing, Eli Lilly Pharmaceuticals, Pfizer, OHRA, Daiichi Sankyo, Stichting De Schoor, Boogaart Infra Almere, Nspyre, HVO Querido, Swarovski, Restaurant Haesje Claes Amsterdam, BNI Weesp, Optima Staal, De Eijk Groep, Glaxo Smith Kline, Stichting JVSA, Nspyre, Stichting James, Smelt Human Capital, Altran, Topgarden Hoveniers, gemeente Almere, Tracomex, Biocore, Cefetra, BayWa, gemeente Amsterdam e.v.a.

Daarnaast zijn er al bijna 5000 mensen die mijn verschillende onlinetrainingen over zelfcoaching, persoonlijk leiderschap en veerkracht via Studytube hebben gevolgd. Zie:

https://academy.studytube.nl/courses/3073/minder-stress-door-veerkracht?company_id=58). En iedere dag groeit dat aantal. Daar ben ik toch ook wel een beetje trots op.

In de laatste jaren is er een ontwikkeling opgetreden in het werk dat opdrachtgevers mij toevertrouwen. Naast het trainen en coachen komt daar ook steeds meer een rol van spiegelenaar, vertrouwenspersoon, ontwikkelaar van opleidingen in een academy en adviseur naar voren. Dat is een mooie ontwikkeling die ontstaan is door hard werken, geloven in mijn aanpak en het geluk hebben de goede mensen te ontmoeten. Daarvoor ben ik zeer dankbaar.

Een aantal van hen heb ik daarom geïnterviewd voor dit boek. Die interviews gaan over die opdrachtgevers, hun bedrijf, waarvoor ze staan, hoe ze met ontwikkelen en leren omgaan en hoe ze het werken met effect hebben ervaren. Zo krijgt u als lezer een kleine kijk in de keuken, vanuit de invalshoek van de opdrachtgever die met een vraagstuk over leren en ontwikkelen aan de slag is gegaan.

Tussen de verschillende hoofdstukken treft u deze interviews aan. Daarvoor dus dank aan: Monique ten Thije, Ted Swinkels, Jan Willem Baas, Eric Punt, Leen van den Oever en Carola Hoogeveen.

Hebt u vragen, suggesties, opmerkingen of anderszins feedback? Laat het mij weten s.v.p. Op www.effegtgroup.com kunt u terecht voor aanvullende informatie.

Veel lees- en leerplezier gewenst!

Geo van Dam

Almere Oosterwold, 1 april ☺ 2021

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
1 Niet bijleren maar afleren	15
<i>Perfectie bestaat niet</i>	15
<i>De spiegeltest</i>	16
<i>Wat levert dit boek u op?</i>	17
<i>Voor wie is dit boek bedoeld?</i>	21
<i>Penalty's</i>	22
<i>Wie is uw grootste tegenstander als het erop aan komt?</i>	23
<i>Geen geitenwollensokkenaanpak</i>	24
<i>Eigen maken in plaats van trucs leren</i>	25
<i>Waarom is het tijd voor een nieuwe aanpak?</i>	26
<i>Persoonlijk leiderschap in tijden van crisis</i>	27
<i>Mentale airbag</i>	30
<i>Opbouw van het boek</i>	31
<i>Niets nieuws leren</i>	32
<i>Opdracht: verbetersituatie</i>	33
<i>Eigenlijk...</i>	34
<i>Wat ik eigenlijk wil is:</i>	35
Carola Hoogeveen: hoe krijg je ze aan het leren?	36
2 Het probleem: ruis	40
<i>Wat is ruis</i>	40
<i>Opdracht: ervaar de ruis</i>	43

<i>Ruis en spanning</i>	44
<i>De prestatie­stand</i>	44
<i>Complimenten en instructie; pas op!</i>	45
<i>Beter schaatsen</i>	46
<i>Ruis stapelt</i>	47
<i>Opdracht: mijn mentale parachutes</i>	49
<i>De oorsprong van ruis</i>	49
<i>De ruis-loop</i>	51
<i>Voorkom ruis door stop en focus</i>	52
<i>Bewuste ruis</i>	53
<i>Onbewuste ruis</i>	54
<i>Verschillende soorten ruis</i>	54
<i>Gewoonteruis</i>	54
<i>Faalruis</i>	55
<i>Verwachtingsruis</i>	55
<i>Groepsruis</i>	56
<i>Frustratieruis</i>	57
<i>Attributieruis</i>	58
<i>Projectieruis</i>	59
<i>Stapelruis of rampruis</i>	59
<i>Triggerruis</i>	60
<i>Slachtofferruis</i>	61
<i>Non-doelen ruis</i>	63
<i>Ego ruis</i>	64
<i>Opdracht: ruisvormen</i>	65
<i>Voorkomen is beter dan genezen</i>	66
<i>Ruis en leren</i>	67
<i>Impliciet of intuïtief leren</i>	68
<i>Opdracht: mentale ruis</i>	69
<i>Opdracht: fysieke ruis</i>	70
<i>Ruis en belemmerende overtuigingen</i>	71

<i>Opdracht: uw 10 geboden</i>	73
<i>Samenvatting</i>	75
Ted Swinkels: I had to change to stay myself	76
3 Persoonlijk leiderschap begint bij kracht	82
<i>Kracht en mentale kracht</i>	82
<i>Definitie mentale kracht</i>	83
<i>Kracht</i>	84
<i>Authenticiteit en kracht</i>	85
<i>Geruisloos zijn</i>	87
<i>Stel u voor: een leven zonder ruis...</i>	87
<i>Opdracht: mijn flowsituatie</i>	88
<i>Flow</i>	89
<i>Opdracht: uw Kracht</i>	92
<i>Opdracht: uw Kracht door de ogen van de ander</i>	92
<i>Diepteanalyse</i>	94
<i>Uw opdracht</i>	95
<i>Opdracht: "Mijn levensopdracht"</i>	96
<i>Opdracht: mijn opdracht in mijn verbeter situatie</i>	97
<i>Rollen</i>	97
<i>Opdracht: kies uw rol vanuit uw Kracht</i>	98
<i>Overtuigingen</i>	98
<i>Opdracht: Wat zijn uw 10 belangrijkste smoezen om iets niet te doen?</i>	100
<i>De 11 effect overtuigingen</i>	101
<i>Opdracht: Kracht overtuigingen</i>	102
<i>Gedrag</i>	103
<i>Samenvatting</i>	103

Leen van den Oever: je bent elitair voor je het weet	104
4 Van ruis naar flow	110
<i>Samenhang</i>	110
<i>Het 2-sporenmodel</i>	110
<i>Kracht en flow</i>	111
<i>Ruis</i>	112
<i>Stop</i>	114
<i>Focus</i>	114
<i>Flow</i>	117
Jan Willem Baas: het gaat om vertrouwen en perspectief	119
5 Stop ruis	125
<i>Bewustwording</i>	125
<i>Stop en focus</i>	126
<i>Fysieke ruis stoppen</i>	127
<i>Opdracht: focus op fysieke spanning</i>	127
<i>Kromme tenen</i>	128
<i>Ruis stoppen</i>	128
<i>Een praktijkvoorbeeld</i>	129
<i>Opdracht: ademhalen en de fysieke stop</i>	131
<i>De mentale stop</i>	132
<i>Impliciete mentale stop</i>	133
<i>Expliciete mentale stop</i>	134
<i>Stel de vraag die in uw hoofd zit</i>	134
<i>Feedback geven</i>	135
<i>Opdracht: feedback geven</i>	137
<i>Waarnemen, benoemen en checken</i>	138

<i>Reframing: stop de fysieke en mentale ruis</i>	140
<i>Samenvatting</i>	141
Erik Punt: de mens staat altijd voorop	143
6 Focus: ga in de waarneemstand	147
<i>Dashboard</i>	147
<i>Pas op met focus!</i>	148
<i>Loslaten</i>	150
<i>Intrinsieke motivatie</i>	150
<i>Focus: het hefboom-effect</i>	152
<i>Welke focus werkt het best voor u?</i>	153
<i>Fysieke focus</i>	154
<i>Mentale focus</i>	155
Oogcontact	155
Luisterdiepte	155
Instemming	156
Stem	156
Referentie met uw doelstelling	156
Impact	156
Humor	156
Contact	157
Energie	157
<i>Opdracht: focus</i>	157
<i>Opdracht: oefenen met luisterfocus</i>	158
<i>Opdracht: oefenen met gezichtsfocus</i>	159
<i>Impliciet of intuïtief leren</i>	160
<i>Samenvatting</i>	161
Monique ten Thije: alles begint bij vertrouwen	162
7 Persoonlijk leiderschap en zelfcoaching: de praktijk	167

<i>Alles komt samen</i>	167
<i>Persoonlijk leiderschap: impliciet leren</i>	167
<i>Doel en Plan</i>	169
<i>Doel: wat is mijn concrete doel in deze situatie</i>	169
<i>Plan: hoe ga ik dat doel bereiken</i>	170
<i>De checklist</i>	170
<i>Doel en plan in uw verbetersituatie</i>	171
<i>Opdracht: doel en plan in mijn verbetersituatie</i>	172
<i>Zelfcoaching</i>	173
<i>Diepteanalyse: van ruis naar kracht</i>	174
<i>Opdracht: door diepteanalyse van ruis naar kracht</i>	175
<i>Voorbeeld zelfcoaching</i>	179
<i>Nog een praktijkvoorbeeld</i>	181
<i>Verbeter de wereld en begin bij uzelf</i>	183
<i>Collectieve ruis</i>	185
<i>Actie: praktijkopdracht</i>	185
<i>Opdracht: zelfcoaching in de praktijk</i>	186
<i>Nogmaals: niet bijleren maar afleren</i>	191
<i>Opdracht: maak uw eigen samenvatting</i>	192
Inspiratiebronnen	194

1 Niet bijleren maar afleren

Perfectie bestaat niet

Dit boek gaat over het hebben van positieve invloed op uzelf en anderen en het beste uit uzelf halen. Maar niet alleen uit uzelf, ook uit anderen. Beter leren en beter presteren. Efficiënter werken. Leuker werken. Beter met stress omgaan. Loslaten. Accepteren wat er is. Verantwoordelijkheid nemen. Beter met uw tijd omgaan. Beter met “de crisis” omgaan. Uzelf en anderen coachen. Kiezen voor gedrag in plaats van reageren vanuit uw automatische piloot. Productiever werken. Fysiek en mentaal zo ontspannen mogelijk zijn. Uw eigen koers varen. Succesvol zijn. Geluk. Wie wil dat niet? Ik noem dat Persoonlijk leiderschap door Zelfcoaching. Die twee zijn bijna onlosmakelijk met elkaar verbonden.

Bovenstaande thema's vormen onderdeel van de feedback die ik van deelnemers terug heb gekregen als antwoord op de vraag wat de training heeft opgeleverd. En natuurlijk, 100 % score bestaat niet, kan niet en hoeft ook niet. Want perfectie bestaat niet. Perfectie is een kwestie van perceptie namelijk. Als je maar scherp genoeg waarneemt is het nooit perfect. De vraag is niet of het perfect is, de vraag is of u eruit gehaald heeft wat erin zit.

De spiegeltest

De spiegeltest zegt iets over uw mentale kracht, uw mindset ofwel de basis van uw persoonlijk leiderschap. Wat is dat eigenlijk, mentale kracht? Om te beginnen mag u een simpele vraag beantwoorden. Sluit daarvoor dit boek en kijk eens goed in de dichtstbijzijnde spiegel. Kijk uzelf eens goed aan. Recht in de ogen graag en stel uzelf dan terwijl u in die spiegel kijkt de vraag:

‘Was dit uw grootste tegenstander vandaag?’

Denk dus maar eens even terug aan vandaag. Wat hebt u beleefd? Wat hebt u gepresteerd, wat ging goed en wat niet. Waar lag dat aan...?

Wanneer u ‘ja’ antwoordt met een glimlach is er niet zo veel aan de hand. U hebt waarschijnlijk een redelijk zelfbeeld en voldoende humor. U staat open voor verbetering. Wanneer u ‘ja’ antwoordt zonder een glimlach is er wel werk aan de winkel. U kunt niet (meer) om uzelf lachen. U bent niet kansloos, maar snel ingrijpen is gewenst. Luidt uw antwoord ‘nee’, zonder een enkele glimlach, dan is uw zelfkennis en reflectie of uitstekend of u houdt uzelf voor de gek. Of u hebt de vraag niet echt goed begrepen. In alle gevallen kunt u vrijblijvend contact opnemen om eens wat uitgebreider te spiegelen. Wanneer u ‘nee’ antwoordt met glimlach? U scoort maximaal, top! U kunt niets meer bijleren. Of misschien toch wel?

U hebt al lang begrepen dat u bovenstaande test met een flinke korrel zout mag nemen. Toch zit er een grote kern van waarheid in. Wanneer u in staat bent uzelf ‘waar’ te nemen en om uzelf kunt glimlachen, beschikt u over een goede basis om uzelf te versterken. Dan

hebt u, zoals u later zult lezen, de eerste belangrijke stap in uw ontwikkeling gezet: echte bewustwording. Hebt u uw grootste tegenstander in de spiegel herkend? Vast wel. Tenminste, de meeste mensen herkennen hem wel. Ziet u geen enkele herkenning, dan is dit boek niets voor u. U bent mentaal heel sterk en haalt altijd het beste uit uzelf. U laat u door niets en niemand afleiden. U kiest elk moment uw eigen reactie en laat u niet door de emoties van anderen - en nog veel belangrijker, die van uzelf - meeslepen. Als dat allemaal het geval is, kunt u dit boek cadeau geven aan iemand die nog niet zover is, maar misschien bent u naar aanleiding van de laatste paar regels toch gaan twijfelen. Lees dan door en ontdek zelf of u iets aan dit boek kunt hebben. Tot slot kan het ook zo zijn dat u denkt: ach, al die trainingen op het mentale vlak gaan over trucs en tips. Net als met over hete kolen lopen of abseilen naar het Niemendal. Wel leuk, maar dat werkt maar even en in de praktijk heb je daar niets aan. Als dat het geval is moet u juist verder lezen, want de kracht van dit concept ligt in de eenvoud ervan en de toepassing ervan in uw dagelijkse praktijk...

Wat levert dit boek u op?

Om u een idee te geven van wat deze aanpak heeft betekend voor de mensen die ermee aan de slag zijn geweest heb ik enkele uitspraken afkomstig uit interviews en evaluatierapportages van deelnemers en opdrachtgevers op een rijtje gezet:

“Mijn zelfvertrouwen is gegroeid”

“De coaching sessies waren zo geweldig intensief, dat ik bezinkingstijd nodig heb gehad. Het ervaren van het mentale concept is de trigger geweest die mij fundamenteel heeft doen veranderen. Gewoon voelen hoe het ook anders kan. Anders dan je denkt. Je denkt jezelf vaak in de problemen.”

“De samenwerking in de teams is sterk verbeterd door de ruis er uit te halen en kracht aan te spreken. Ik heb het zien gebeuren dat het zelfvertrouwen toenam en dat ook het vertrouwen in de aanpak groeide door eerst individueel en daarna collectief in te zoomen op kracht, ruis, stop en focus.”

“Wat ik heb opgepikt uit het werken met effectgroep is de balans tussen privé en zakelijk weer te herstellen. Door zaken juist meer los te laten en mensen meer ruimte en kansen te geven presteren ze juist beter en ontwikkelen ze zich sneller. Dat krijg ik ook terug te horen van medewerkers en daar ben ik trots op. Ik ben meer ontspannen en open naar mijn omgeving.”

“De kern van wat ik geleerd heb is focus: ik focus veel bewuster op zaken en kan daardoor beter loslaten. Daardoor perform ik ook veel beter. Dat lijkt een paradox. Maar het werkt wel zo. We presteren als bedrijf ook beter dan ooit. Door te focussen komen mijn krachtige eigenschappen tot hun recht die ik wel in me heb maar die soms op de achtergrond raken. Dat heb ik nu beter onder controle.”

“We ontdekten dat onze humor onze kracht is maar dat we er ook in door konden schieten en zaken en personen nogal eens weg wilden lachen. Dat had een negatieve

impact op mensen maar ook op het team. Nu zijn we ons daar bewust van en gaan er veel beter mee om.”

“Ook heb ik ontdekt dat ik me niet druk hoef te maken over wat anderen van mij vinden. Ik herinner me trouwens dat toen het fysieke aspect van de aanpak niet zo goed aansloeg bij mij. Destijds heb je snel omgeschakeld en dat werkte dus heel goed. De grap is dat ik het nu wel kan toepassen en ik moet zeggen dat het skiën bijvoorbeeld nog nooit zo lekker is gegaan als de laatste tijd.”

“Binnen de teams wordt de zogenaamde “ruis-check” standaard toegepast in vergaderingen en we hebben zelf een roeibootlogo gemaakt van wat onze kracht is, die we voor onszelf gebruiken als dagelijkse reminder. Ik zie dat we nu veel beter feedback geven. En nemen ook trouwens.”

“Het herkennen van stress en je te leren ontspannen was heel goed. Die lichamelijke kant is essentieel. Ik ben nu bijvoorbeeld ook weer aan het mountainbiken en dus een stuk fitter dan ik ooit geweest ben. Ik blijf cool in stresssituaties, bijvoorbeeld bij productiestoringen.”

“Ik hou meer rekening met hoe ik mezelf presenteer, ik profileer me beter. Daardoor valt mijn inhoudelijke kwaliteit gewoon meer op dan vroeger. Ik herken dat nog wel bij collega's die soms heel intelligent zijn maar zo verlegen dat ze niet echt uit de verf komen. Dat is echt jammer.”

“Ik zie ook dat mensen sensitiever zijn geworden met betrekking tot hun manier van communiceren. Er is een positieve bewustwording opgetreden waardoor ze

effectiever zijn in hun communicatie en hun gedrag door meer rekening te houden met anderen. Het is een merkbare verbetering intern, en ook van onze klanten krijgen we positieve feedback over onze mensen en onze onderscheidende aanpak.”

“Het herkennen van mentale ruis op overtuigingen niveau bij mezelf en de ander en hoe ik daarmee in de praktijk om kan gaan is heel bijzonder. Dat maakt dat ik minder schroom heb om op mensen af te stappen en directer ben. Daardoor ben ik effectiever in mijn werk.”

“Ik heb deze training zes jaar geleden gedaan en gebruik stop en focus nog steeds dagelijks. Ik ben me ervan bewust geworden dat hoe meer ik bezig ben met het resultaat, hoe slechter het gaat.”

“Ik heb meer controle gekregen over mijn leven, zowel in mijn werk als privé.”

“Verfrissend concept, actief, zet je aan het denken en met een trainer met zelfspot en humor, echt een verademing!”

“Ik durf bewuste keuzes te maken en laat niet meer over me heen lopen. De training heeft me geïnspireerd om mijn hart te volgen en de dingen te gaan doen die echt bij mij passen.”

En last but not least:

“Ik ben een gelukkiger mens geworden.”