

Waarom robots geen plezier hebben in hun werk

Aan alle studenten, managers en leergierige geesten die ik door de jaren heen heb mogen inspireren: dit boek draag ik aan jullie op. Jullie enthousiasme, vragen en reflecties waren ook voor mij een bron van inspiratie. Mijn oprechte dank!

Waarom robots geen plezier hebben in hun werk

**Het bio-energetisch brein
van de topperformer**

Willem Verbeke

Warden Press

ISBN:

paperback: 978-94-93202-56-6

e-boek: 978-94-93202-57-3

NUR: 770

© 2025 Willem Verbeke

Ontwerp omslag en binnenwerk en opmaak: Bert Holtkamp, Groningen

Illustraties: Amber Hulsman, Hilversum

Foto auteur: Olga Shakalei, Rotterdam

Dit is een uitgave van Warden Press, Leiden.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door printouts, kopieën, of op welke andere manier dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming.

wardenpress.com

Inhoudsopgave

Voorwoord	9
Deel 1 Energiebeheer als fundamentele voorwaarde voor prestatie	13
1 Ik verkoop, dus ik besta	15
2 Ik manage mijn energie, dus ik besta	21
3 Waarom robots geen plezier hebben in hun werk	26
Deel 2 De hormonendans	35
4 Hormonen en energiebalans	37
5 Hormonale flexibiliteit en de complexe hormonendans	45
6 Hormonen en veranderingen in organisaties	50
7 De invloed van context op hormonen	54
8 De cyclische dans van de hormonen	60
8.1 Uurcycli (ultradiane cycli) of kortdurende hormonale schommelingen	61
8.2 Dagcycli (circadiaanse ritmes) of 24-uurs biologische klok	62
8.3 Maandelijke cycli of hormonale veranderingen gedurende weken	64
8.4 Seizoenscycli of hormonen die fluctueren door het jaar heen	65
8.5 Levenscycli of hormonale veranderingen over de jaren	67
8.6 Wat kunnen we hiervan leren?	69
9 Hormonendans tijdens klantgesprekken	73
9.1 Hormonale dynamiek tijdens een verkoopproces	74
10 Van hormonendansregulatie naar hormonenorkestratie	79
10.1 De interactiedynamieken van de vijf kernhormonen	80
11 Het verscherpen van je hormonale intelligentie en het herkennen van je hormonale achilleshiel	85
Deel 3 Opheldering van de hormonenregulatieparadox	91
12 Mijn mitochondriën functioneren goed, dus ik besta	93
12.1 Hoe werkt het?	93
12.2 Waarom is dit belangrijk?	94

12.3	<i>Het brein als grootverbruiker in het algemeen</i>	95
12.4	<i>De bio-energetische paradox</i>	96
12.5	<i>ATP: de energie die alles in je lichaam aandrijft</i>	97
12.6	<i>Wat gebeurt er als mitochondriën niet goed functioneren?</i>	100
12.7	<i>Een korte blik op mitochondriaal functioneren in het algemeen</i>	100
13	Energiemanagement impliceert cholesterolproductie en vervolgens hormoonproductie	102
14	Mitochondriale gezondheid en ATP als beperkte energiebron en de pregnenolone steal	109
14.1	<i>Mitochondriën: de brug tussen geest en lichaam, oftewel hormonale flexibiliteit</i>	110
14.2	<i>De pregnenolone steal</i>	111
Deel 4	Hoe en waarom toppers gemotiveerd blijven	119
15	Motivatatie en doorzettingsvermogen: de rol van brein en hormonen	121
15.1	<i>Het winner effect: hoe winst succes versterkt</i>	123
15.2	<i>Het winner effect versus de challenge hypothese</i>	126
16	De mind-bodyconnectie nader verklaard	128
16.1	<i>Mitochondriën</i>	129
16.2	<i>Wat gebeurt er bij een cortisolpiek of stress?</i>	129
16.3	<i>Wat als je weerbaar bent, oftewel je testosteronproductie activeert?</i>	130
16.4	<i>Small wins mitochondriaal besproken</i>	130
16.5	<i>Samenspel: cortisol-testosteronratio, dopamine en mitochondriën</i>	131
17	Quick check: hoe vitaal zijn jouw mitochondriën voor mentale energie?	133
Deel 5	Mitochondriaal functioneren in specifieke commerciële contexten	135
18	Een acquisitiesprek is geen relatiegesprek	137
18.1	<i>Acquisitiesprek</i>	138
18.2	<i>Gesprek met vertrouwensband</i>	138

19	Hormonale flexibiliteit bij toppers in acquisitie- en relatieverkoopgesprekken	141
Deel 6	Leren van de toppers	147
20	Veerkrachtontwikkeling bij afwijzing: a little help van de mitochondriale gezondheid	149
21	Bekende voorbeelden van hoe verlies werd omgezet in winst	154
21.1	<i>Michael Jordan: van uitsluiting tot legende</i>	154
21.2	<i>Serena Williams: terug van zwangerschapscomplicaties</i>	155
21.3	<i>Cristiano Ronaldo: van kritiek naar dominantie</i>	155
22	Mentale voorbereidingsroutines van topatleten en de link met hormonen en mitochondriën	156
22.1	<i>Visualisatie: mentaal de wedstrijd al beleven</i>	156
22.2	<i>Self-talk: het sturen van je innerlijke stem</i>	157
22.3	<i>Doelfocus: je richten op het proces, niet op de uitkomst</i>	157
22.4	<i>Ademhaling en ontspanning: het zenuwstelsel kalmeren</i>	158
22.5	<i>Startrituelen: mentale ankers die zekerheid creëren</i>	158
22.6	<i>Mentale routines</i>	159
22.7	<i>Tien reflectieve vragen voor jou als commercieel leider</i>	159
23	Leren van de werkrouines van toppers	162
23.1	<i>De energiebewuste werkstijl van Daniel Kahneman</i>	162
23.2	<i>Warren Buffett en het geheim van energiebewuste werkrituelen</i>	164
23.3	<i>Barack Obama's energieroutines: leiderschap met veerkracht van binnenuit</i>	166
23.4	<i>Lasse Virén: hoe eenvoud, ritme en herstel leiden tot biochemische topprestaties</i>	168
24	Concrete stappen voor energimanagement	171
25	Hormoonbestendige strategieën	173
26	Het effect van slaap op hormonale flexibiliteit concreet uitgelegd	175
Deel 7	Onze biologische fingerprint en ons mitochondriale functioneren	179
27	Waarom neemt cortisol vaak toe met de jaren?	181
27.1	<i>Mitochondriale disfunctie</i>	181

28	Plateauvorming bij professionals: wanneer groei stagneert	185
28.1	<i>Ageism als versterker van plateauvorming</i>	187
28.2	<i>Plateauvorming bij topsporters</i>	188
29	Ga nooit met pensioen	190
29.1	<i>Waar komt de pensioenleeftijd vandaan?</i>	190
29.2	<i>Hoe het wel moet!</i>	191
	Slotbeschouwing	193
	Dankwoord	196
Appendices		199
	Drie verschillende hormonen	201
	De vier belangrijke hormonale assen	205
	Technische uitleg mitochondriën	208
	Reactive Oxygen Species (ROS)	210
	Hoe lang duren die mitochondriale processen van steroïden?	211
	Waarom bewegen cruciaal is voor je brein, energie en professionele veerkracht	213
	Bibliografie	215

Voorwoord

'Ik ben geen robot.'

*- Remco Evenepoel, olympisch kampioen
wielrennen op de weg (Sporza 27 april, 2025)*

Een boek schrijven over bio-energetica en hormonale flexibiliteit binnen commercieel leiderschap ligt niet direct voor de hand. De termen roepen al snel associaties op met zweverige begrippen, zoals energiestromen en body-mind-integratie. Toch is de insteek van dit boek totaal anders. De aanleiding om het te schrijven ontstond uit een persoonlijk voorval dat mijn leven ingrijpend veranderde. Laat me dat kort met je delen.

Op een ochtend, aan het begin van een klas voor ervaren managers, voelde ik geleidelijk aan dat er iets mis was. Mijn gebruikelijke basisgevoel was verdwenen. Ik voelde me misselijk en ging zitten. Normaal gesproken ervaar ik tijdens het lesgeven een sterk gevoel van focus en enthousiasme. Ik breng mijn gedachten graag helder over, kom vanzelf in een soort leermodus die men ook wel flow noemt, en voel me als docent volledig in mijn element.

Lesgeven is intensief, maar ook vervullend – omdat je de deelnemers iets kunt bijbrengen, met hen in dialoog gaat en telkens iets nieuws leert, ook over jezelf. Het lijkt op wat een atleet voelt vlak voor de start van een belangrijke wedstrijd: je weet wat je te wachten staat, je lichaam maakt adrenaline aan, je bent gefocust, je weet hoe je je energie moet verdelen over de wedstrijd, en je kent het doel waarvoor je lang hebt getraind. Je bent dus klaar om te presteren. Dat gevoel ontstaat niet zomaar; het is het resultaat van jarenlange voorbereiding en hangt samen met de status, levensbetekenis en verwachtingen die je in de loop van je carrière hebt opgebouwd.

Maar op dat moment stortte alles in. Sommigen zouden het een paniekaanval noemen, of – in sporttermen – een choke. Vergelijkbaar met de beruchte *twisties* van turnster Simone Biles tijdens de

Olympische Spelen van Tokio in 2021: dat angstige moment waarop lichaam en geest plotseling niet meer samenwerken. Tijdens die les voelde ik hoe mijn lichaam zich terugtrok, alsof het zich wilde onttrekken aan de situatie – een ervaring die we in dit boek omschrijven als verlies van interoceptie: het wegvallen van het innerlijke aanvoelen van je eigen fysiologische toestand, die je juist graag wilt oproepen.

Ik ging zitten en zag hoe de klas – mijn vertrouwde sociale omgeving – langzaam van me weggleed, alsof er een onzichtbare muur rees tussen de cursisten en mij. Heel even dacht ik: is dit het einde van mijn carrière? Op een bepaalde leeftijd is dat een vraag die je onder ogen móét zien. En soms dwingt het leven je simpelweg tot het moment waarop je die vraag niet langer kunt ontwijken. Er zijn mensen die dan zeggen: ‘Het hoort bij mijn leeftijd om afscheid te nemen van dat uitdagende, maar vervullende bestaan, en het wat rustiger aan te doen.’

Maar toen deed ik iets anders.

Ik herinnerde me dat ik later in de les een video zou laten zien van Hervé Renard, de coach van het Saoedische voetbalteam tijdens het WK voetbal in Qatar. In die video spreekt hij zijn spelers toe met woorden als: ‘Wil je straks alleen maar op de foto met Messi?’ en ‘Waarom zijn we hier eigenlijk?’ Zulke motiverende toespraken raken diep: onder druk kunnen gedachten en gevoelens je verlammen, maar door bewust je innerlijke dialoog te veranderen, kun je nieuwe kracht aanboren. Je wordt je eigen coach.

En dat deed ik. Ik riep bewust mijn levensdoelen en diepste drijfveren naar voren: die van de docent die niet alleen kennis overdraagt, maar ook weet te inspireren. Ik herinnerde mezelf eraan dat ik tot de beste docenten wilde behoren – en dat ik die eer waard moest blijven. Ik stelde mezelf een nieuw, scherp doel. Op dat moment werd ik mijn eigen coach, door de kracht van mijn eigen woorden. Een *defining moment* dus!

Wat ik concreet deed? Ik bewoog. Ik stond op, dronk een kop koffie; toen nog een. Ik begon rond te lopen, beantwoordde vragen

en verhieft mijn stem. Er kwam opnieuw beweging. De mensen in de zaal herkenden weer de docent die ze verwachtten.

Maar wat als ik was flauwgevallen? Wat als ik had gezegd: ‘Het gaat niet meer’?

Iedereen weet: sommige momenten in het leven zijn beslissend. Je moet ze grijpen, want de tijd om er écht iets van te maken is beperkt en, erger nog, onherroepelijk. Juist deze momenten vormen de keuzes die bepalen wat jouw leven betekent; deze geven, met een ander woord, zingeving.

Achteraf beseft ik wat er op wetenschappelijk niveau gebeurde: ik paste onbewust toe wat Amy Cuddy *power posing* noemt. Vergelijkbaar met de HAKA-dans van rugbyteams voor een wedstrijd: een krachtig teamritueel dat draait om dominantie, focus en mentale scherpheid. Het lichaam bereidt zich op zo’n moment hormonaal voor op actie – onder andere door de aanmaak van adrenaline en testosteron. Precies dat is wat we in dit boek hormonale intelligentie en flexibiliteit in actie noemen.

Dat is nu net wat robots niet kunnen of hoeven te doen: zich opladen of omgaan met hun kwetsbaarheid. Voor hen is alles geprogrammeerd en ze leren ontzettend snel. Ook hoeven ze niet uit te rusten; ze denderen maar door, omdat ze continu van energie worden voorzien.

Voor marathonlopers is dat gevoel herkenbaar. Net voor de start van de Rotterdamse marathon, wanneer *You’ll never walk alone* door de speakers schalt, voel je een intense mix van verbondenheid, spanning en kracht. Je weet dat het afzien wordt, maar je weet ook: je stapt er niet uit. Want wie onderweg stopt, kan niet zeggen dat hij aan de marathon heeft deelgenomen. Alleen wie doorgaat blijft onderdeel van de groep die de eindstreep weet te bereiken. Aan de start staan betekent: je bent óf een winnaar met een medaille voor het leven, óf een verliezer – los van je eindtijd. Wederom een definieermoment.

Bij de aankomst, na lang afzien, ervaar je een intens gevoel van geluk. Je maakt zelfs nog een sprint over de Coolsingel. En de rest van je leven kun je zeggen: ‘Ik heb een marathon gelopen.’

En zo zie je: op dat definiërend moment tijdens de les veranderde ik mijn hormonendans. Ik riep bewust een hormonale respons op – een proces dat we in dit boek de hormonendans zullen noemen – die me hielp terug te keren naar wie ik wilde zijn. Het hormoon dat daarin centraal stond, was testosteron.

Dit proces noem ik in dit boek het activeren van je hormonale flexibiliteit – het vermogen om je hormonale toestand bewust te beïnvloeden, in functie van wie je op dat moment wilt zijn, wat je doet, en welke betekenis je aan het leven geeft. Ja, daarvoor is energie nodig. Energie die je zelf aanmaakt door te rusten, te slapen en met goede voeding bij te tanken. En precies daar zie je hoe presteren, hormonale flexibiliteit en energie onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn. We zijn bio-energetische wezens, geen robots. Dat maakt dit boek niet zweverig, maar juist praktisch, fysiek en diep menselijk.

Nog voor het boek echt begint, is het belangrijk te benadrukken dat wanneer ik spreek over hormonale flexibiliteit, ik doel op de hormonale huishouding van zowel mannen als vrouwen. Natuurlijk bestaan er sekseverschillen in de samenstelling en regulatie van hormonen, maar waar die verschillen van cruciaal belang zijn, zal ik dat in het boek expliciet toelichten.

Wanneer ik het heb over een topperformer, verwijst ik voornamelijk naar commerciële professionals en commercieel leiders binnen organisaties die actief zijn in uiteenlopende sectoren: verkopers, accountmanagers, professionals in dienstverlenende beroepen, zoals accountants en consultants, maar ook business developers, commercieel leiders en teamleiders die onder druk moeten presteren. Ik hanteer dus een brede definitie van de term topperformer, want uiteindelijk moeten al deze mensen zichzelf én hun organisatie effectief weten te positioneren en succesvol kunnen verkopen.

Wees dus niet verrast dat de termen verkoper en commercieel leider het vaakst zullen terugkomen.

Deel 1

Energiebeheer als fundamentele voorwaarde voor prestatie

1 Ik verkoop, dus ik besta

'To sell is human.'

- Daniek Pink

In een wereld waarin onzekerheid de norm is geworden, blijft één waarheid overeind: mensen die zichzelf effectief weten te verkopen, houden stand in het bedrijfsleven; de rest verdwijnt naar de achtergrond. Dat inzicht vormde al in 2002 de basis voor mijn boek *Ik verkoop, dus ik besta*. Maar wat betekent verkopen eigenlijk? En hoe verkoop je jezelf in een zakelijke omgeving die voortdurend verandert?

Mijn voormalige professor Barton Weitz introduceerde het alom bekende begrip *adaptive selling*. Volgens hem passen succesvolle verkopers hun communicatiegedrag en gespreksstrategie bewust aan verschillende klanttypen en situaties aan. Dit vraagt om sociaal cognitieve vaardigheden, oftewel propositionele kennis: het vermogen om te observeren, in te schatten wie de klant is en welke rol hij speelt binnen het besluitvormingsproces. Op basis daarvan ontwikkelt de verkoper een plan van aanpak, dat we procedurele kennis noemen. Het plan omvat het strategisch inzetten van taal, het sturen van de gespreksdynamiek of het toepassen van onderhandelings technieken. Deze inzichten zijn nog steeds richtinggevend binnen het salesvak en zijn diep geworteld in de cognitieve psychologie, waarin het menselijk brein lange tijd werd vergeleken met een computer. In dit boek zullen we juist uiteenzetten dat het brein niet functioneert als een computer of robot.

De wetenschap staat niet stil. De neurowetenschappen hebben ons inmiddels nieuwe inzichten gegeven in hoe het brein van een verkoper werkt. We weten nu dat succesvolle verkopers specifieke

neurale netwerken activeren die hen in staat stellen beter aan te sluiten bij de expliciete en impliciete behoeften van hun klanten.

Wanneer je echter aan ervaren salesmanagers vraagt wat het echte verschil maakt in het succes van verkopers, noemen zij meestal twee aspecten: de motivatie om voortdurend te blijven leren – slimmer werken, niet alleen harder – en het vermogen om om te gaan met emoties, zoals angst voor afwijzing, of prestatiedruk. We behandelen deze ideeën later in het boek.

Er is echter nog een andere, minder zichtbare – of beter gezegd: onbewuste – laag die steeds meer aandacht krijgt: de rol van hormonen. Net als ieder ander moeten ook verkopers leren hun hormonale huishouding te begrijpen en te reguleren. Hormonen beïnvloeden immers hoe we ons aanpassen aan sociale contexten, welke emoties we ervaren, hoe gemotiveerd we blijven, in hoeverre we kunnen blijven leren, en hoe we betekenis geven aan ons werk en leven. Een klantafwijzing is een voorbeeld van een situatie waarin het kunnen reguleren van hormonen een must is.

Sommige verkopers reageren met nervositeit: hun lichaam maakt cortisol aan, wat kan leiden tot boosheid of defensief gedrag. Anderen reageren juist met strijdlust, produceren testosteron en zetten extra stappen richting een succesvolle afsluiting. Dit zijn geen bewuste keuzes, maar door de evolutie gevormde hormonale reacties op sociale prikkels. We zijn dus biologisch gevormde wezens, gevormd door miljoenen jaren evolutie. Toch zijn deze hormonale reacties wel trainbaar en mede beïnvloed door jarenlange ervaring. Over dit belangrijke onderwerp later meer.

Succesvolle verkopers ontwikkelen wat we hormonale flexibiliteit noemen: het vermogen om, afhankelijk van de situatie, een passende hormonale respons te activeren die bijdraagt aan succes, zowel voor henzelf als voor de klant. Omdat hormonen zowel op korte als op lange termijn cyclisch fluctueren, is het essentieel om deze schommelingen te kunnen herkennen en gericht te beïnvloeden. Dit vermogen noemen we hormonale intelligentie en het vormt een essentieel onderdeel van hormonale flexibiliteit.

Wie deze vaardigheid beheerst, is doorgaans veerkrachtiger, doelgerichter en beter in staat zich staande te houden en te excelleren in competitieve omgevingen.

De aanmaak van hormonen kost energie. Wanneer het lichaam bijvoorbeeld langdurig in een stressmodus verkeert en voortdurend cortisol produceert, verbruikt het niet alleen meer energie, maar onderdrukt het ook opbouwende processen die essentieel zijn voor herstel. Het herstel van lichaamscellen, cognitieve scherpte en motivatie komen dan op een laag pitje te staan. Cortisol, dat in de bijnierschors uit cholesterol wordt geproduceerd, is een katabool (afbrekend) hormoon dat het lichaam in een overlevingsstand brengt. Als deze toestand aanhoudt, raakt het lichaam uitgeput, dreigt een burn-out en vermindert het vermogen om zich adequaat aan te passen aan sociale situaties, waaronder het verkoopproces. Later zullen we dit mechanisme toelichten aan de hand van het concept van de *pregnenolone steal*, zoals ontwikkeld door professor Jean-Pierre Picard.

Tegenover deze afbraakprocessen staan de opbouwende effecten van anabole hormonen, zoals testosteron – voornamelijk geproduceerd in de testikels bij mannen en, in mindere mate, in de eierstokken bij vrouwen – en dehydro-epiandrosteron (DHEA). DHEA wordt afgegeven door de bijnieren en fungeert als een belangrijke voorloper van zowel testosteron als oestrogeen. Deze hormonen stimuleren lichamelijke groei en weefselherstel en zijn bovendien betrokken bij mentale functies, zoals focus, daadkracht en zelfvertrouwen. Ze bevorderen onder andere de signaaloverdracht tussen hersencellen, waardoor besluitvorming efficiënter verloopt en het concentratievermogen toeneemt. Meest cruciaal: testosteron remt bovendien de opbouw van cortisol, waardoor het kan bijdragen aan het doorbreken van de negatieve spiraal van stress en uitputting.

De kern ligt in het vinden van hormonale balans: de kunst om evenwicht te creëren tussen cortisol en testosteron, tussen stress

en herstel, tussen uitputting en opbouw. Dit proces noemen we het versterken van hormonale flexibiliteit.

Daarmee komen we bij het bredere concept van de bio-energetica van het brein: hoe de hersenen energie opwekken, verdelen en gebruiken om optimaal te kunnen functioneren. Dit draait om de cellulaire energiehuishouding in hersenstructuren, zoals de hypothalamus en de hypofyse, die voortdurend moeten worden voorzien van brandstof (glucose) en zuurstof om hun regulerende functies – waaronder hormonale aansturing – goed te kunnen blijven uitvoeren. Kort gezegd: de hypothalamus en hypofyse vormen centrale knooppunten voor zowel de energieregulatie als de hormonale huishouding van het lichaam.

Wanneer deze energiebalans wordt verstoord, raakt ook de hormonale regulatie ontregeld. Dit kan ertoe leiden dat men vast komt te zitten in een chronische stressreactie, met als gevolg energieverlies en verminderde cognitieve en lichamelijke prestaties.

Hieruit volgt een belangrijke paradox: het brein regelt het energimanagement van het hele lichaam, maar heeft zelf twee opmerkelijke beperkingen. Ten eerste verbruikt het ongeveer 20% van alle beschikbare energie, ondanks zijn relatief geringe gewicht. Ten tweede kan het nauwelijks energie opslaan. De hersenen zijn dus volledig afhankelijk van een constante aanvoer van zuurstof en voedingsstoffen – een toevoer die ze mede zelf reguleren via hormonale en autonome systemen.

De logische vraag die hieruit voortvloeit, is hoe wij er biologisch in slagen om onze energie duurzaam te managen. Het antwoord ligt in de bio-energetica: de wetenschap die onderzoekt hoe het lichaam, en in het bijzonder het brein, op celniveau energie opwekt, verdeelt en inzet om optimaal te functioneren en te presteren.

Een goed functionerend bio-energetisch brein steunt op gezonde mitochondriën. Dit zijn de celorganellen die voedingsstoffen en zuurstof omzetten in adenosinetrifosfaat (ATP), de essentiële energiebron voor alle cellen, zowel in het lichaam als in het brein. Wanneer mitochondriën niet goed functioneren, ontstaat een ne-

gatieve kettingreactie van energieverlies, waardoor de hormonale regelaars – met name de hypothalamus en de hypofyse – ontregeld raken. Dit leidt tot hormonale disbalans en een afname van psychische en fysieke veerkracht.

Een krachtig herstelvermogen is hierbij cruciaal en hangt af van meerdere factoren, zoals kwalitatief goede slaap, het regelmatig inlassen van rustmomenten, het verstandig omgaan met sociale media en internet, het ontwikkelen van gezonde werkgewoonten, het maken van ondersteunende voedingskeuzes en – niet te vergeten – het behalen van successen en het bewust vieren daarvan. Alleen onder deze omstandigheden beschikken de hersengebieden die op dat moment actief zijn over voldoende energie om sociaal flexibel te reageren en optimaal te presteren.

Hoewel het hier om een complex samenspel van systemen gaat, geldt: wie begrijpt hoe deze processen werken, kan ze bewust in zijn voordeel inzetten en ontwikkelt daarmee zowel hormonale intelligentie als hormonale flexibiliteit.

Een centrale, maar zeker niet de enige, rol is hierbij weggelegd voor slaap. Tijdens diepe slaap herstelt het lichaam zowel fysiek als mentaal, en worden hormonale reserves opnieuw opgebouwd. Dit herstelproces wordt aangestuurd door de suprachiasmatische nucleus in de hypothalamus, die ons circadiaanse ritme – onze interne biologische klok – reguleert.

Ook beweging, met name in de ochtend, helpt om de hormoonbalans gedurende de dag stabiel te houden. Wanneer je bovendien goed presteert, bewust kiest voor activiteiten die energie geven, geconcentreerd werkt zonder voortdurende onderbrekingen door sociale media, en je successen actief viert, blijven je biologische systemen beter in balans. Dit resulteert in meer energie, grotere veerkracht en verbeterde prestaties.

De biologische processen waarover we spreken vinden plaats op cellulair en moleculair niveau, maar dat betekent niet dat je er geen invloed op hebt. In dit boek maak ik het onzichtbare zichtbaar en vertaal ik complexe hormonale en bio-energetische processen naar

praktische inzichten voor commerciële professionals, verkopers en managers.

Welkom in de wereld van hormonale intelligentie; een wereld waarin hormonale flexibiliteit, veerkracht en energiegerichte prestaties samenkomen. Oftewel: waar brein en lichaam optimaal samenwerken.