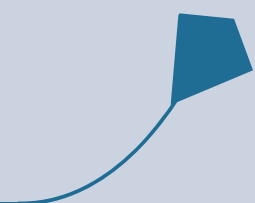


WIE LEERT, VLIEGT

Ontdek hoe motivatie en ontwikkeling
samen jouw koers bepalen

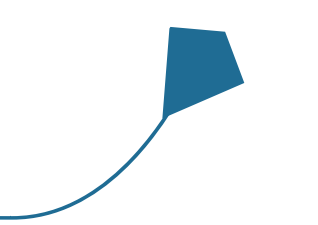
JOZEF DERKSEN

INHOUD



Voorwoord	9
Inleiding	11
1. DEaL begrijpen	15
2. DEaLkite: de vlieger als metafoor	27
HET FLIGHTPLAN: DEaL TOEPASSEN	43
3. De vlieger oplaten: start en context bepalen	47
4. In de lucht: hoogte en richting kiezen	65
5. Vliegeren: bewegen in de lucht	91
6. In Flight in Flow: in beweging blijven	115
7. DEaLflow-analyse als tool	135
8. DEaL en teams	143
9. DEaL in organisaties	159
Next steps: Learn to fly	167
Over de auteur	171
Nawoord	173
Geraadpleegde bronnen	175
Tools en analyses	177
Begrippen	179

Voorwoord



Wat beweegt iemand écht?

Een trigger die me is bijgebleven, komt uit het boek *Open* van de tennisser Andre Agassi. Ik las het ruim vijftien jaar geleden. Het maakte dat ik voor het eerst nog bewuster stilstond bij de vraag: wat beweegt iemand echt? In mijn werk hield ik me daar al dagelijks mee bezig, maar dit raakte voor mij iets diepers.

Agassi beschrijft hoe hij vlak voor de finale van Roland Garros in paniek raakte omdat zijn haarstukje dreigde los te laten. Jarenlang had hij alles gegeven om toe te werken naar dit ene moment: zijn eerste Grand Slam winnen. Op het beslissende punt ging het alleen niet meer om winnen, maar om iets anders: zijn imago beschermen. Zijn motivatie verschoof in één klap. Het meest verrassende was dat hij na de verloren finale opluchting voelde. Niet omdat de druk wegviel, maar omdat zijn geheim niet was uitgekomen. Het haarstukje had het gehouden. Het verlies voelde veiliger dan winnen en ontmaskerd worden.

Voor mij was dit een eyeopener. Hoe kan een drijfveer die iemand tot de top brengt zo plotseling worden overschaduwd door een andere? Hoe kan één verandering in context een complete verschuiving in motivatie en gedrag veroorzaken? Sindsdien noem ik dat een motivatieshift. Het is precies deze vraag die me sindsdien dagelijks in mijn werk bezighoudt: wat beweegt iemand echt?

In mijn rol als HR-development en search & selectieconsultant spreek ik al meer dan 28 jaar met mensen op alle niveaus in organisaties, van werkvloer tot directiekamers. Steeds kwam terug dat onder al die lagen van vraagstukken eigenlijk altijd twee thema's liggen, namelijk motivatie en ontwikkeling. Dit zijn de rode draden; de assen waarlangs alles lijkt te bewegen in mijn werk.

Ik kom hier in mijn werk vaak op terug met een simpele vraag: 'Wat is de sport in je werk?' Het zet iets in beweging. Mensen vertellen waar ze energie van krijgen, wat hen scherp houdt of beseffen juist dat ze dat niet meer weten. Vaak levert dat nou net de mooiste gesprekken op.

Er zijn al talloze boeken geschreven over motivatie, groei en leiderschap. Vanuit de topsport, waarin doorzettingsvermogen en prestatiedrang als inspiratie dienen of vanuit de wetenschap, waarin wordt uitgelegd hoe motivatie in het brein werkt en welke rol dopamine en andere hormonen en stoffen spelen. Het zijn allemaal zeer waardevolle perspectieven.

Dit boek kiest een andere insteek. Niet om de prestaties van topsporters te evenaren of om hersenprocessen tot in detail te verklaren, maar om motivatie en ontwikkeling in de praktijk van alledag hanteerbaar te maken. Het is bedoeld voor iedereen die nieuwsgierig is naar motivatie en ontwikkeling en vooral voor degenen die met mensen werken rond deze thema's, zoals HR-professionals, leidinggevendenden, coaches, docenten en loopbaanbegeleiders. Mijn doel is dat je er direct iets mee kunt in jouw werk en omgeving. Je vindt in dit boek een praktisch en visueel sterk model dat helpt om gesprekken te voeren en richting te geven aan ontwikkeling.

Ik hoop dat dit boek je prikkelt, zoals een quote, een film, kunst of sport dat kan doen of zoals het vooral bij mij en bij velen vaak werkt met muziek. Laat het overigens geen doel op zich worden.

Jozef Derksen

Stay in Flight in Flow

Inleiding



Als dit een managementboek zou zijn, zou je nu een 0.99-versie lezen. Niet omdat het onaf is, maar omdat motivatie en ontwikkeling nooit af zijn. Zie dit boek liever als een movementboek. Het wil je aanzetten om steeds in verbinding te blijven, vragen te stellen en vooral om in beweging te zijn.

Lees je dit boek, dan werk je waarschijnlijk met mensen, misschien als leidinggevende, als manager of bijvoorbeeld als HR-professional? Wellicht begeleid je collega's in hun loopbaan of voer je ontwikkel- of sollicitatiegesprekken?

Het belangrijkste is dat mensen ervaren dat ze in beweging komen omdat ze dat zelf willen. Niet omdat het moet van iemand anders, maar omdat het klopt voor henzelf. Wanneer iemand dat gevoel heeft, ontstaat flow: energie die vanzelf richting geeft aan ontwikkeling en groei.

Tegelijkertijd is er altijd beweging van buitenaf. De wereld verandert voortdurend, of je dat nu wilt of niet. Organisaties veranderen, de omgeving vraagt nieuwe dingen en culturen ontwikkelen mee. Dat betekent dat mensen in beweging moeten blijven. Soms vanuit ambitie en groei, soms vanuit noodzaak. De crux ligt bij het creëren van een sterke leercultuur. In een tijd waarin organisaties zich steeds wendbaarder moeten opstellen, is een leercultuur geen luxe maar noodzaak. Alleen in een cultuur waarin leren vanzelfsprekend is, kun je duurzaam inspelen op thema's als inzetbaarheid, loopbaanontwikkeling, verzuim en de krapte op de arbeidsmarkt.

Als leidinggevende, manager of HR-professional heb je hier dagelijks mee te maken. Je ziet hoe informatiestromen steeds groter worden, hoe regels en functies voortdurend veranderen, hoe technologische ontwikkelingen elkaar steeds sneller opvolgen en hoe schaars talent is geworden. Juist in die context helpt een leercultuur om veerkracht te vergroten en medewerkers betrokkenheid en verantwoordelijkheid te laten nemen voor hun ontwikkeling. Dat bevordert niet alleen persoonlijke groei, maar ook samenwerking, innovatie en de prestaties van de organisatie als geheel. Daarom gaat dit boek niet alleen over gesprekken voeren. Het gaat in feite over het leggen van een fundament: hoe jij met jouw gesprekken kunt bijdragen aan een cultuur waarin leren en ontwikkeling centraal staan.

Hoe dit boek is opgebouwd

In dit boek maak je kennis met DEaL, wat staat voor Drive, Eigenwijsheid, Aanpassing en Leren. DEaL biedt een dynamisch kader om gedrag en motivatie in beweging te begrijpen.

Eerst zul je DEaL leren begrijpen; waarom is DEaL ontwikkeld en wat voegt het toe aan klassieke modellen? Daarna ontdek je hoe de vlieger, de DEaLkite, als metafoor werkt. Vervolgens lees je het Flightplan, een houvast opgebouwd uit vier delen voor jouw gesprekken als professional. Tot slot maak je kennis met de DEALflow-analyse en lees je hoe je deze inzet als tool voor zowel het individu, als in teams en op organisatieniveau.

Leeswijzer

Je kunt dit boek van begin tot eind lezen, maar zie het ook als een gids die je erbij pakt wanneer je die extra prikkel nodig hebt in je gesprekken, je teamtraining of je eigen ontwikkeling. Elk hoofdstuk sluit af met reflectievragen of een oefening om zelf mee aan de slag te gaan. Daarnaast vind je in dit boek anekdotes, quotes, praktijkvoorbeelden, opvliegers/tips en inspiratie die het gedachtegoed concreet maken en direct herkenbaar zijn voor jouw praktijk.