

SUCCES DOOR EIGEN CREATIE

DAVID DE KOCK EN MEIKE GROL

Spectrum

Uitgeverij Unieboek | Het Spectrum bv,
Houten – Antwerpen

Spectrum maakt deel uit van Uitgeverij Unieboek | Het Spectrum bv
Postbus 97
3990 DB Houten

Eerste druk 2011
Omslagontwerp: Lianne Creutzburg
Zetwerk: Lianne Creutzburg
Auteursfoto binnenwerk: Wilco van Dijen

©2011 David de Kock en Meike Grol
©2011 Uitgeverij Unieboek | Het Spectrum bv, Houten - Antwerpen

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 fotokopieën, opnamen, of enige andere manier, zonder
voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond
van artikel 16 Auteurswet 1912, juncto het Besluit van 20 juni 1974, Stb. 351,
zoals gewijzigd bij het Besluit van 23 augustus 1985, Stb. 471 en artikel 17
Auteurswet 1912, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde
vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 3060, 2130
KB, Hoofddorp). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in
bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken dient men zich tot de
uitgever te wenden.

Dit boek lees je volledig klimaatneutraal.
Kijk op www.klimaatroute.nl hoe we dat gedaan hebben.

ISBN 978 90 00 30297 0
NUR 770
www.unieboekspectrum.nl
www.succesdooreigencreatie.nl
www.17bomen.nl
www.lisannecreutzburg.com

HET MOOISTE
DAT JE KUNT
WORDEN IS JEZELF!

INHOUDSOPGAVE

Hoofdstuk 1: Stel je voor!	11
Meteen aan de slag...	13
Hoofdstuk 2: Succesvol leven	21
Doe wat je graag doet	21
Je toekomst op een A4'tje	22
De sleutel tot verandering: stap uit je 'comfortzone'	23
Have a pleasant flight... controleer de checklist	32
Succes moet groeien... focus!	33
Talent, passie en behoefte	34
Het succesplan deel 1: Leer jezelf kennen	41
Hoofdstuk 3: Sterke en zwakke kanten	43
Houd een enquête	46
Bepaal je vijf sterkste en zwakste punten	52
Hoofdstuk 4: Het verschil tussen talent en passie	57
Onderken je overlevingsstrategieën	57
Formuleer je zwakke kanten positief	58
Geef ruim baan aan je passie	66
Hoofdstuk 5: Onafhankelijkheid	73
Geef je leven een cijfer	73
Speel in een hogere divisie	75
Breek door de plafonds heen	76
Werk onafhankelijk samen	78
Hoofdstuk 6: Waarden en normen	83
Kies een omgeving die voor minimaal 80% bij je waarden en normen past	83
Formuleer je waarden en normen	84
Wijzig je sociale kaart	91

Het succesplan deel 2: Programmeer je toekomst **99**

Hoofdstuk 7: Geen faalangst, maar straalangst **101**

Tijd voor actie	101
Combineer passie, talent en behoefte	103
Formuleer je doel precies	112
Denk groot, begin klein	115

Hoofdstuk 8: Onderneem actie! **119**

Kies de acties die je ooit moet ondernemen	119
Kies de acties die je nu moet ondernemen	121
Als het tegenzit... doe een stapje terug	123

Hoofdstuk 9: Maak het belangrijk **133**

Wat je meet, is wat je krijgt... maak een scorebord	133
Maak het leuk... kies een jaarthema	136
Beloon jezelf en vier je succes	137
Maak het belangrijk... vertel je verhaal	138

Hoofdstuk 10: Ga door! **143**

Maak je succesplan compleet	143
Het succesplan van Marjon	144
Marjon op het podium	148
Doe de laatste check	160
Ga vooral door!	162

Hoofdstuk 11: Meer... **164**

Dankwoord	168
Over de auteurs	170
Bronnen	174



HOOFDSTUK 1: STEL JE VOOR!

Laat ik dit boek beginnen met mij voor te stellen: ik ben David de Kock, senior business coach, gepassioneerd verhalenverteller, liefhebbend vader en partner, auteur en bevlogen ondernemer. Ik onderneem al negentien jaar met groot plezier. Op mijn veertiende registreerde ik mijn eerste bedrijf bij de Kamer van Koophandel. Twee vriendjes van de middelbare school waren handig met computers en ik kon goed organiseren, dus begonnen we samen 'F13 software, de extra schakel aan uw computer'. Al was het een eenvoudige zaak, met de 35 gulden die we per uur vroegen, deden we het veel beter dan onze leeftijdgenoten die krantenwijken liepen of asperges staken.

Voor mij begon met dat kleine computerbedrijf een boeiende zoektocht naar succesvol ondernemen. Ik zette verschillende bedrijven op en participeerde in evenzovele. Het meest leerde ik in de laatste onderneming waar ik werkte, Pepperminds, een van de grootste flexibele verkooporganisaties van Nederland. Zes jaar zat ik in de directie en de laatste twee jaar gaf ik leiding aan bijna duizend mensen. In de tussentijd werkte ik aan mijn persoonlijke ontwikkeling. Ik volgde managementcursussen, seminars en individuele coaching in binnen- en buitenland, bij

VISIE ZONDER ACTIE IS EEN DAG DROOM...

inspirerende mensen als Stephen Covey en Anthony Robbins. De ideeën die ik daarbij opdeed, kon ik goed toepassen als bestuurder. Andersom bleken de principes die ik in de zakenwereld leerde ook in mijn persoonlijke leven te gelden. Ondernemen doen we namelijk allemaal.

Jij ook! Jij bent ook ondernemer, in kleinere of grotere zin, of je nu een miljoenenbedrijf runt of ambtenaar in loondienst bent. Je hebt een vorm van administratie, hebt inkomsten en betaalt rekeningen, zoals elk bedrijf. Je moet belastingen betalen. Je hebt een handelsmerk, je naam, en je doet aan marketing op je profiel-pagina op bijvoorbeeld LinkedIn of Facebook.

Ook jij runt een bedrijf: je eigen leven.

Dit boek is een praktische handleiding in ondernemen. Maar dan niet gericht op het bedrijfsleven, maar op jou, als persoon. Als je jezelf als onderneming ziet, zie je namelijk veel dingen die effectiever kunnen. Met geld omgaan bijvoorbeeld. Voor een bedrijf houd je een exacte boekhouding bij. Hoe goed doe je dat voor je eigen huishouden? In een bedrijf worden beslissingen genomen op basis van

...ACTIE ZONDER VISIE IS EEN NACHT MERRIE

een bepaalde visie en missie. Ook in jouw leven zijn visie en missie van belang. Een onderneming zonder visie is een zwalkende onderneming met weinig kans op succes. Een persoon zonder visie zwalkt ook, zoekend en richtingloos. Hij heeft weinig kans om echt succesvol te zijn.

Het ondernemersperspectief in dit boek maakt dat mijn methode snel resultaat geeft: als ik je leer ondernemen, ontstaan er direct vele interessante mogelijkheden. Vanuit mijn jarenlange ervaring geef ik je een praktisch overzicht van belangrijke principes uit de managementliteratuur en leer ik je deze direct toe te passen op je eigen leven. Alle regels die je helpen een bloeiend bedrijf op te bouwen, zullen je persoonlijke leven verrijken. Sterker nog, hoe gelukkiger je bent, hoe meer je zaak zal floreren. Dat geldt ook voor mijzelf: door masterclasses, zoals Succes door eigen creatie, te geven, heb ik van mijn passie mijn werk kunnen maken en is mijn leven succesvoller geworden. Het is daarom mijn missie je met dit boek en mijn seminars te helpen succesvol leven tot kunst te verheffen.

METEEN AAN DE SLAG..

Dat ben ik. En wie ben jij? Je hebt dit boek geleend of gekocht, en daarom denk ik dat je iets in je leven wilt veranderen. Misschien hoop je je bedrijf een extra zetje te geven? Of heb je niet voldoende plezier in je werk? Je wilt iets anders, maar weet

IK BEN ...

niet wat? Je hebt moeite met je privérelaties? Hoe dan ook, je bent op zoek naar een manier om je leven succesvoller te maken.

Daarom gaan we meteen aan de slag. We beginnen dit boek met een belangrijke oefening: jezelf voorstellen! De oefening gaat als volgt: je bent uitgenodigd op een feestje waar je weinig mensen kent. Je komt de ruimte binnen en vindt jezelf omringd door een groepje onbekenden die je vriendelijk aankijken. Een van hen steekt zijn hand uit en vraagt je wie je bent en wat je doet. Hoe zou jij je voorstellen in, zeg maar, vier zinnen? Niet nadenken! Schrijf het eerste dat in je opkomt op de linkerbladzijde.

Wacht even. Heb je niet gesmokkeld? Mooi zo! Dan mag je deze paragraaf overslaan.

Wel gesmokkeld en niets ingevuld? Denk je: Laat die David eerst maar eens bewijzen dat hij iets te vertellen heeft! Gelijk heb je. Je bent tenslotte net begonnen met het lezen van dit boek. Je weet nog nauwelijks wat ik ga vertellen en nu verwacht ik al van je dat je meedoet. Vind je dat te veel gevraagd? Ik niet! Het is mijn doel je tot verandering aan te zetten en ik zal je daar dit hele boek toe aansporen. Bovendien, wat heb je te verliezen als je deze oefening doet? Als je *iets* doet, en dat iets kan iets heel kleins zijn, dan heb je misschien succes. Als je *niets* doet,