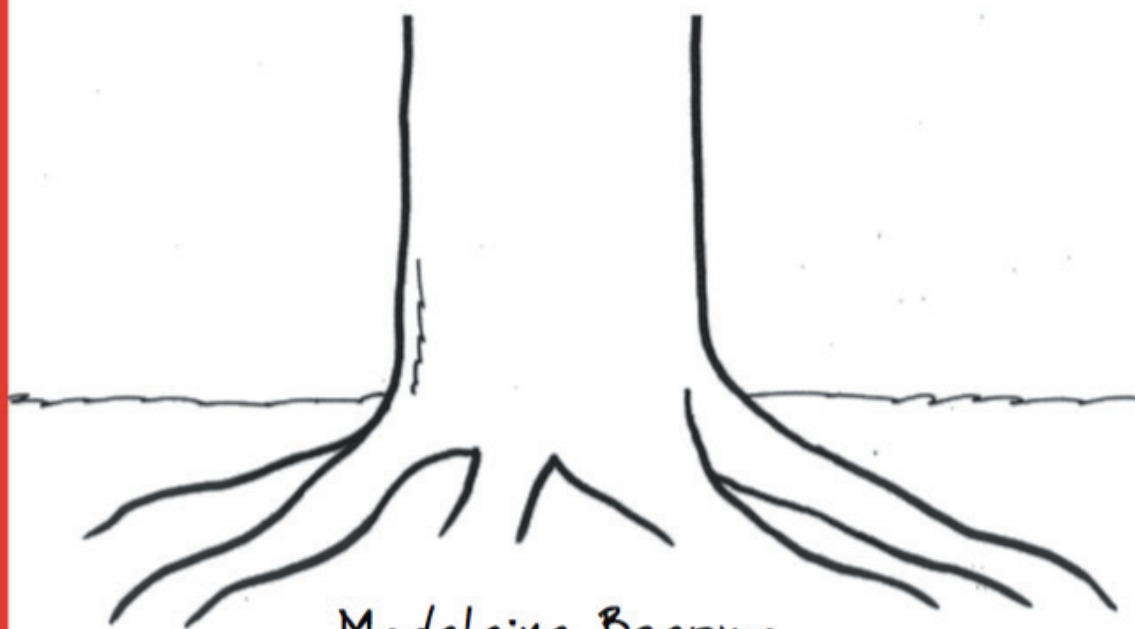




# HET ZAKELIJKE HART

ondernemen van binnenuit



Madeleine Boerma



# **HET ZAKELIJKE HART**

ondernemen van binnenuit

Madeleine Boerma

*Voor Pap en Mam - mijn leven is een groots kado*

*Voor Thomas en Jasper - wat is het heerlijk jullie suikertante te zijn*

*En voor alle ondernemer-kostwinners met een droom: ik geloof in ons 😊*

## Colofon

HET ZAKELIJK HART  
*ondernemen van binnenuit*

ISBN/EAN boek: 978-94-92383-03-7  
ISBN/EAN ebook: 978-94-92383-04-4  
NUR-code: 780/801

Copyright © Madeleine Boerma 2015  
Eerste druk

Website auteur: [www.hetzakelijkehart.nl](http://www.hetzakelijkehart.nl)  
Email auteur: [boek@hetzakelijkehart.nl](mailto:boek@hetzakelijkehart.nl)  
Werkboek: [www.hetzakelijkehart.nl/werkboek](http://www.hetzakelijkehart.nl/werkboek)  
Website uitgever: [www.expertboek.nl](http://www.expertboek.nl)

Tekstadvies: Nienke van Oeveren, Boekredactie  
Eindredactie: Lilian Eefting, Leef in tekst  
Illustraties: René Nauta, Vledder  
Ontwerp: Daisy Goddijn, Expertboek  
Profielfoto auteur: Huib Vogler, Zwolle

Trefwoorden: ondernemen, persoonlijke ontwikkeling, leiderschap, ondernemer-kostwinner

Het zakelijke hart doneert 1 euro voor ieder verkocht boek aan [www.womenonwings.com](http://www.womenonwings.com).  
Deze stichting zet zich in om 1 miljoen vrouwen in India aan het werk te krijgen.

Gedicht *Lost* uit *Traveling Light: Collected and New Poems*. Copyright 1999 by David Wagoner.  
Used with permission of the University of Illinois Press.

@ 2015 Madeleine Boerma. Alle rechten voorbehouden.

Niets aan 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 een andere manier, zonder voorafgaande toestemming van de rechthebbende(n).

### DISCLAIMER

Luister naar je hart op het moment dat je informatie uit dit boek wilt gebruiken voor eigen doeleinden. Vraag je daarbij af hoe jij wilt dat mensen met jouw werk omgaan. In dit boek kom je uitgebreide bronvermeldingen tegen omdat ik graag eer wie de eer toekomt. Bij twijfel stuur je me gewoon een mailtje. Daarnaast heb ik mijn best gedaan zo volledig mogelijk te zijn. Maar gebruik je hoofd, buik en hart en weet dat je zelf verantwoordelijk bent voor wat je met de informatie doet.

# Inhoudsopgave

<b>Inleiding</b>	<b>11</b>
<b>Deel 1 - Realise your Dream-framework</b>	<b>23</b>
<b>Hoofdstuk 1 - De bouwstenen van het framework</b>	<b>25</b>
1.1 Jouw heldenreis	25
1.2 Business Roadmap	26
1.3 Het Schildenmodel van je Innerlijke Familie	30
1.4 De vierde dimensie	34
1.5 De regisseur en de baat-hefboomdynamiek	36
1.6 Realise your Dream-framework	39
1.7 Grondleggers van de Business Roadmap	42
1.8 Grondlegger van het Schildenmodel	44
<b>Hoofdstuk 2 - Verandering begint vandaag</b>	<b>45</b>
2.1 Jouw ondernemersvuur	45
2.2 Drijfveren voor verandering	46
2.3 Drie plotselinge oorzaken van verandering	47
2.4 Drie redenen om niets te veranderen	47
2.5 Je aan/uit-knop	50
2.6 De beste plek is het zakelijke hart	51
<b>Deel 2 - Prepare &amp; Plan</b>	<b>55</b>
<b>Hoofdstuk 3 - Stap 1. DREAM</b>	<b>57</b>
3.1 Jouw WHY	57
3.2 Het oosten: ZIJN	58
3.3 De bouwstenen van je ondernemersdroom	60
3.4 Het jongetje	63
3.5 De taal van het jongetje	66
3.6 Perspectief	67
3.7 Aan de slag	67
3.8 Tips voor als de waan van de dag wint	70
3.9 Valkuilen en schaduwkanten	71
3.10 Houd je jongetje gezond	73
3.11 Jouw klanten hebben ook een droom	74
<b>Interview met Maria van der Heijden - Stichting Women on Wings</b>	<b>75</b>

<b>Hoofdstuk 4 - Stap 2. DIALOGUE</b>	<b>77</b>
4.1 Jouw WHO	77
4.2 Het zuiden: VOELEN	79
4.3 Vijf plus twee dialoogregels	81
4.4 Het meisje	84
4.5 De taal van het meisje	86
4.6 Perspectief	87
4.7 Aan de slag	88
4.8 Tips voor als de waan van de dag wint	91
4.9 Valkuilen en schaduwkanten	92
4.10 Houd je meisje gezond	94
4.11 Jouw klanten voelen ook	95
<b>Interview met Olga Louise Plokhooij – Adviseur, trainer en dialoogbegeleider</b>	<b>96</b>
<b>Hoofdstuk 5 - Stap 3. REALITY-CHECK</b>	<b>99</b>
5.1 Jouw WHAT	99
5.2 Het westen: HEBBEN	100
5.3 Vier gebieden voor een reality-check	102
5.4 De vrouw	104
5.5 De taal van de vrouw	107
5.6 Perspectief	108
5.7 Aan de slag	109
5.8 Tips voor als de waan van de dag wint	113
5.9 Valkuilen en schaduwkanten	114
5.10 Houd je vrouw gezond	116
5.11 Jouw klanten willen ook weten waar ze aan toe zijn	117
<b>Een kijkje in mijn eigen keuken</b>	<b>118</b>
<b>Hoofdstuk 6 - Stap 4. ROADMAP</b>	<b>121</b>
6.1 Jouw HOW	121
6.2 Het noorden: DOEN	122
6.3 Zeven lessen voor je plan	124
6.4 De man	126
6.5 De taal van de man	128
6.6 Perspectief	129
6.7 Aan de slag	130
6.8 Tips voor als de waan van de dag wint	137
6.9 Valkuilen en schaduwkanten	138
6.10 Houd je man gezond	140
6.11 Jouw klanten willen ook resultaat	141
<b>Interview met Jan Bommerez – Spreker, trainer en auteur</b>	<b>143</b>

## Deel 3 – Do, Grow & Be

145

### Hoofdstuk 7 - Stap 5 en 6. EXECUTE & EXPERIENCE

147

7.1 Jouw moed	147
7.2 De cirkel van regie	149
7.3 Uit het oog, uit het hart	152
7.4 Wees BruggenBouwer en ResultatenRegisseur	154
7.5 Ongezonde, flexibele en gezonde combinaties	157
7.6 Instructieboekje en mindset	160
7.7 Ondernemen vanuit je zakelijke hart	164

### Hoofdstuk 8 - Stap 7 en 8. AWARENESS & ABILITY

167

8.1 Jouw bewust-zijn	167
8.2 Waar irritatie toe kan leiden	168
8.3 Waarden en motivatie	169
8.4 De kracht van taal	172
8.5 Bewegen en stilstaan	174
8.6 Verkennen van de polariteiten	176
8.7 Jouw invloed	179
8.8 Ik ben want wij zijn	180

### Hoofdstuk 9 - Stap 9 en 10. MASTER & MATTER

183

9.1 Jouw bijdrage	183
9.2 De reis en de bestemming	184
9.3 Make it, Master it & Matter	185
9.4 Dienstbaarheid	187
9.5 De praktijk	189
9.6 Gewoontes	191
9.7 Alice in Wonderland	194

### Nawoord

197

### Dankwoord

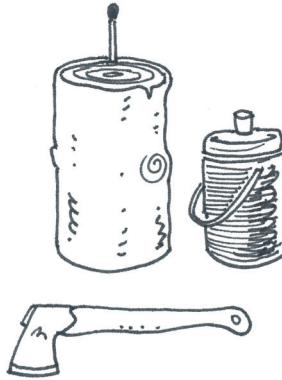
200

Bijlage 1 - De interviews	202
Bijlage 2 - Overzicht Realise your Dream-framework	204
Bijlage 3 - Versterken van je innerlijke familieleden	208
Bijlage 4 - Overzicht business roadmap kwadranten	211
Online bronnen	213
Literatuurlijst	214
Voetnoten	216
Index	220

# Inleiding

Wheresoever you go,  
go with all your heart.

Confucius



Voor mijn neus staat een 40 cm hoog blok pas gekapt espenhout. Uit de afgezaagde bovenkant steekt 1 lucifer en ik moet hier 900 ml water mee aan de kook zien te krijgen.

'Wat jullie gaan doen, is een oud Amerikaans-Indiaans inwijdingsritueel voor jongens. Hoe je je pannetje neerzet op het vuur is cruciaal in deze uitdaging, maar ook hoe lang je het vuur brandend kunt houden om je water aan de kook te krijgen. Haast je niet, het is geen wedstrijd. O, en als je lucifer breekt of je vuur gaat uit, moet je push-ups doen. Trouwens, het wereldrecord staat op 8 minuten en ik kan het in 28 minuten.' De instructeur heeft een grote grijns op zijn gezicht. Ik heb een geleende Gransfors Bruks Small Forest-bijl in mijn hand en sta bij een afgezaagde stam die als hakblok dient. Naast me staan dertien mannen en een vrouw. De tijd gaat in en ik zoek een plek uit in ons kamp in de bossen van Witherslack, Lake District, Engeland. We worden omringd door prachtige oude taxusbomen en de zon schijnt, maar daar heb ik geen oog voor. Ik vind het spannend en voel me onzeker tegelijk. Hoe moet ik dit in godsnaam voor elkaar krijgen?

In plaats van in het moment te zijn, ben ik bang voor iets dat nog komen gaat. Ik moet denken aan eind jaren negentig, toen ik in mijn beide armen RSI had. Ik hoor mezelf een mantra uit die tijd herhalen: 'Mijn armen zijn snel moe.' Hierdoor maak ik me zorgen over het hout hakken en de push-ups. Ik betrap mezelf op de



*uitspraak 'Ik ben maar een stadsmeisje.' Allemaal belemmerende gedachten en excuses, terwijl ik gewoon iets nieuws aan het leren ben. Ik realiseer me dat ik in mijn hoofd zit en een keuze heb. Laat ik me leiden door angst of geef ik 150% van mijn aandacht, vindingrijkheid en doorzettingsvermogen en geniet ik van de uitdaging? Dit inzicht doet me grinniken. Ik besluit alles los te laten en te kijken hoever ik kom.*

## **Ondernemersdroom**

Wat is jouw ondernemersdroom en hoe wil jij met jouw onderneming een verschil maken? Loopt alles op rolletjes of heb je last van stress en een gebrek aan vertrouwen en balans? Verdien je te weinig of groeit je onderneming juist als kool? Lukt het je van alle markten thuis te zijn zoals in sales, administratie, marketing en innovatie? Of is het routine geworden en wil je iets anders gaan doen – maar wat dan?

*Een van mijn passies is leren leven in de natuur. Daar volg ik bushcraft-trainingen voor. Tijdens een eerste trainingsweekend jaren geleden ontdekte ik dat ik een vuur aankreeg, maar moeite had het te laten groeien. Als het eenmaal een groot vuur was, kon ik het uitstekend brandend houden. De fase ertussenin vond ik lastig – en laat die nou cruciaal zijn, want als je vuur niet groeit en daardoor aanblijft, heb je geen warmte noch de mogelijkheid om water te zuiveren en eten te koken.*

Ik zag een parallel met mijn ondernemerschap. Ik heb duizend ideeën en ben snel enthousiast (vuur aansteken). Ik manage complexe internationale ICT-projecten met *right first time and within budget*-implementaties, zoals dat heet (groot vuur brandend houden). Maar ik vond het bij tijd en wijle lastig om mijn eigen ideeën succesvol tot wasdom te brengen (mijn vuur laten groeien). Een van de instructeurs merkt tijdens dat weekend op dat hij 'aan de wijze waarop iemand wel of niet zijn vuur aankrijgt, kan laten groeien en brandend weet te houden, *kan aflezen hoe het met iemand gaat.*'

Passie is dé brandstof voor menig ondernemer om voor zichzelf te beginnen. Passie alleen is echter niet genoeg om een vuur te laten groeien. Mijn eigen start als zelfstandig ondernemer komt door een ontslag wegens reorganisatie en de zak geld die ik meekreeg. Een jaar eerder was ik uit de roulatie geweest door RSI en wat ik achteraf een burn-out zou noemen. Daar zat ik dan: met tijd, geld en geen idee wat ik wilde doen. Een voormalig werkgever en vriend opperde om voor mezelf te beginnen: 'Ga freelancen en doen wat je voor mij deed. Daar ben je goed in.' Zo gezegd zo gedaan: een week na 11 september 2001 schreef ik me in bij de Kamer van Koophandel en begon mijn bestaan als freelancer.

De eerste jaren van mijn zelfstandige bestaan dacht ik niet of nauwelijks na over wat ik wilde bereiken met mijn ondernemersvuur. Ik had direct een grote opdracht en het balletje bleef als vanzelf rollen. Tot ik op een nacht wakker werd met hartkloppingen en me realiseerde dat de invulling van mijn ondernemerschap een schijnvrijheid was: ik had het drukker met het realiseren van de dromen van anderen dan die van mijzelf. Ik besloot het roer om te gooien en mijn eigen vuur te gaan laten groeien.



*'Als freelancer paste ik me aan mijn klussen aan, als een stuk klei. Als ondernemer trek ik mijn eigen spoor en neem ik zelf initiatieven. Ik wil doen waar ik goed in ben. De switch van freelancen naar ondernemen was een grote verandering, want bij ondernemen komt meer kijken dan ik dacht. Ik ben trots op het feit dat ik mijn onderneming heb opgebouwd vanuit het niets.'*

**Elisabeth Griffioen van de Videovakvrouw**

### **Jouw ondernemersvuur**

Welk vuur wil jij ontsteken met jouw onderneming?

In welke fase zit jouw ondernemersvuur? Groeit het, brandt het volop, loop je risico dat het uitgaat, heb je het nog niet aangestoken?



### **Jouw invloed op je eigen succes**

Die nacht realiseerde ik me dat ik door dertien verhuizingen voor mijn achttiende levensjaar en acht scholen in twaalf jaar goed geworden was in aanpassen. De ervaring van het steeds opnieuw in m'n uppie mijn weg zoeken in nieuwe klassen vond ik pittig, maar ik had het op mijn manier onder de knie gekregen. Ik moet ergens onderweg ook besloten hebben dat hard werken slim was. Die keuzes voor aanpassen en hard werken maakte ik niet bewust. Daarbij werden ze – volslagen te goeder trouw – door mijn omgeving bevestigd en zo werd ik het 'verstandige meisje dat alles zo goed deed'. De keuzes die ik maakte, waren *mijn* keuzes en kwamen voort uit wie ik was, het gezin waarin ik opgroeide, hoe ik me voelde en wat ik dacht. Een ander kind in vergelijkbare omstandigheden had wellicht andere keuzes gemaakt. Ik koos voor aanpassing en hard werken en heb goedschiks en kwaadschiks inmiddels geleerd dat het een onsje minder mag en dat ik mijn eigen ding mag doen. De wonderschone andere kant van de medaille is dat ik voelsprietten ontwikkelde voor wat er in teams en bij mensen speelt en een hoge mate van focus: handige kwaliteiten voor mijn werk als internationaal ICT-projectmanager, trainer en businesscoach.

### **Jouw keuzes**

Hoe was jij als kind?

Welk gedrag toonde jij vooral?

Welke keuzes maakte je en wat was daarin leidend?

Hoe zie je dat terug in je ondernemerschap?



Begrijp je dat wie jij geworden bent – met jouw opvoeding, levenservaring en innerlijke beslissingen – van invloed is op het succes van je onderneming? Ben je bereid verantwoordelijkheid te nemen voor je eigen rol in je eigen succes? Wil je leren hoe je leidinggeeft aan je onderneming én aan jezelf, zowel in situaties waarin het even niet gaat zoals je wilt als in situaties waarin je door moet pakken om je droom waar te maken? En, ben je tegelijk ook kostwinner met de steeds terugkerende verantwoordelijkheid voor het genereren van een inkomen waardoor

je zakelijk succesvol moet zijn? Dan heb ik mijn boek voor jou geschreven. Want ondernemer én kostwinner zijn betekent laveren in een spanningsveld tussen 'je ding *willen* doen' en 'een inkomen *moeten* genereren'. In 2015 telt Nederland bijna 1 miljoen ZZP-ers waarvan maar liefst 75,1% kostwinner is<sup>1</sup>.

Als zelfstandig **ondernemer-kostwinner zonder personeel** is je succes als ondernemer en kostwinner van jou afhankelijk. Misschien dat je mensen inhuurt, samenwerkt of is je levenspartner jouw sparringpartner, maar in principe doe jij *altijd alles alleen*. De scheidslijn tussen wie je bent en je rol als ondernemer-kostwinner is dun. Als jij niet lekker in je vel zit en last hebt van financiële, emotionele of mentale stress, dan heeft dit zijn weerslag op jou en op hoe jij onderneemt. Tegelijkertijd: *the show must go on*, want je bent kostwinner. En of je nu kostwinner bent voor alleen jezelf of ook voor een partner en kinderen, de aap zit elke maand opnieuw op jouw schouder. Je wilt vanuit passie, zingeving en vertrouwen ondernemen en dat in de juiste privé-werkbalans doen, maar oef, het is bij tijd en wijle wel een uitdaging. Tegelijkertijd geloof je dat je een verschil kunt maken en ga je door.

Mijn boek is voor jou: *voor de ondernemer-kostwinner die haar eigen spoor wil trekken, geld moet verdienen en haar ondernemersdroom wil realiseren*.

### **Realise your Dream**

In mijn boek reik ik je het *Realise your Dream-framework* aan: een routekaart van ondernemersdroom naar resultaat. Hiermee kun je de weg van je persoonlijke ontwikkeling bewandelen, hand in hand met het ontwikkelen van je onderneming. Als zelfstandig ondernemer ontkom je niet aan het ontwikkelen van jezelf als persoon. Zeker niet wanneer je alle kwaliteiten die je in huis hebt optimaal wilt inzetten, zodat je op je jouw manier je ondernemersdroom realiseert. Het kan zijn dat je onderweg ontdekt dat je jezelf op bepaalde fronten in de weg zit met bewuste en onbewuste innerlijke patronen, hun invloed op je mindset en daardoor op je vermogen tot ondernemen. Leer ondernemen vanuit het zakelijke hart en op holistische wijze naar jezelf én je onderneming te kijken; want in wat je tegenkomt in jezelf als je onderneemt en vooral wanneer het niet gaat zoals je wilt, ligt een kostbare sleutel verscholen.

*Zolang je geen angst ervaart,  
ben je niet echt in contact gekomen  
met wat jou echt vrij maakt.*

**Damian Denys**

Mijn keuze voor aanpassen was gebaseerd op angst. Ik weet nu dat de daaropvolgende keuze hard te gaan werken, gebaseerd was op een vorm van controle willen hebben over diezelfde angst. Mijn hartkloppingen waren mijn wake-up call om die oude angst in de ogen te kijken, te doorleven, te leren wat het me te zeggen had en te kiezen voor ondernemen vanuit vrijheid en zingeving. Dit betekende voor mij afdalen uit mijn hoofd waar ik dacht alles onder controle te hebben en te zakken naar mijn buik om contact te maken met hoe ik me als kind gevoeld had. Het betekende mijn hoofd

en ratio in lijn brengen met mijn buik, gevoelens en intuïtie. De beste plek hiervoor was mijn hart. Het afdalen leidde tot steviger staan in mijn ondernemerschap. Het heeft invloed op hoe ik onderneem en de keuzes die ik daarin maak waaronder het schrijven van dit boek. Daarbij komt dat je persoonlijke ontwikkeling ter harte nemen niet betekent dat je niet tegelijk succesvol kunt ondernemen. Jezelf ontwikkelen en succesvol ondernemen gaan hand in hand.

Ik vergelijk het proces van je persoonlijke en professionele ontwikkeling weleens met wat je ziet wanneer je naar een boom of bloem kijkt: stam, takken, bladeren en bloemen. Misschien ruik je zelfs een intense geur zoals bij een roos, lavendel of lelie. Maar wat je ziet, kan alleen bij de gratie van wortels die maken dat de boom en bloem niet alleen stevig verankerd staan, maar ook voeding uit de aarde opnemen en zichzelf van zaadje tot boom of bloem ontwikkelen. Het proces van jezelf ontwikkelen als ondernemer is als het zorgdragen voor jouw zaadje, een krachtig wortelstelsel ontwikkelen en vervolgens laten zien wie je bent. Jouw onderneming is de boom of bloem en jouw klanten plukken hier de vruchten van: van ondernemersdroom tot ondernemersboom.

### **Opbouw van het boek**

Het boek bestaat uit drie delen: in deel 1 krijg je een overzicht van het framework, in deel 2 ga je aan de slag en in deel 3 ga je verder met het verdiepen van je ondernemerschap.

Het Realise your Dream-framework bestaat uit vijf fasen en twee bouwstenen. De vijf fasen van het framework lopen parallel met drie van de vier leerfasen van de Amerikaanse psycholoog Abraham Maslow<sup>2</sup>. Hij beschrijft de vier leerstadia van onbewust onbekwaam tot onbewust bekwaam waar jij als ondernemer-kostwinner ook doorheen gaat in de groei van je ondernemerschap. Ik noem de vijf fasen van het framework: *prepare* en *plan* (bewust onbekwaam), *do* en *grow* (bewust bekwaam) en *be* (onbewust bekwaam). De leerfase *onbewust onbekwaam* laat ik buiten beschouwing omdat je die ruimschoots voorbij bent wanneer je dit boek leest.

Jouw ondernemersreis is zowel de ontwikkeling van jezelf als mens en in je rol als ondernemer-kostwinner als de ontwikkeling van je onderneming, het vehikel om je ondernemersdroom te realiseren. Je maakt als het ware twee reizen tegelijk: een persoonlijke en professionele reis. De handvatten voor deze reizen zijn de twee bouwstenen van het framework: de *Business Roadmap* voor de ontwikkeling van je onderneming en het *Schildenmodel van je Innerlijke Familie* voor je persoonlijke ontwikkeling. In deel 1 licht ik ze toe.

Ik schrijf vanuit het perspectief van de ondernemer die reeds begonnen is: *jij hebt al een ondernemersboom opgezet*. Jij wilt dat deze stevig staat, optimaal kan groeien en impact heeft op haar omgeving. Waarschijnlijk zit jij voor verschillende activiteiten in je onderneming in verschillende fasen zoals wanneer je een nieuw product of dienst lanceert, van niche verandert of gaat samenwerken. Kies steeds het hoofdstuk dat voor jou en jouw onderneming van toepassing is. Ben je startend ondernemer dan

kun je de hoofdstukken in volgorde doorlopen. Je kunt het framework trouwens ook gebruiken wanneer je doorgroeit en personeel aanneemt en het is zelfs geschikt voor multinationals. In dit boek focus ik me in de voorbeelden en oefeningen primair op jou: de ondernemer-kostwinner zonder personeel.

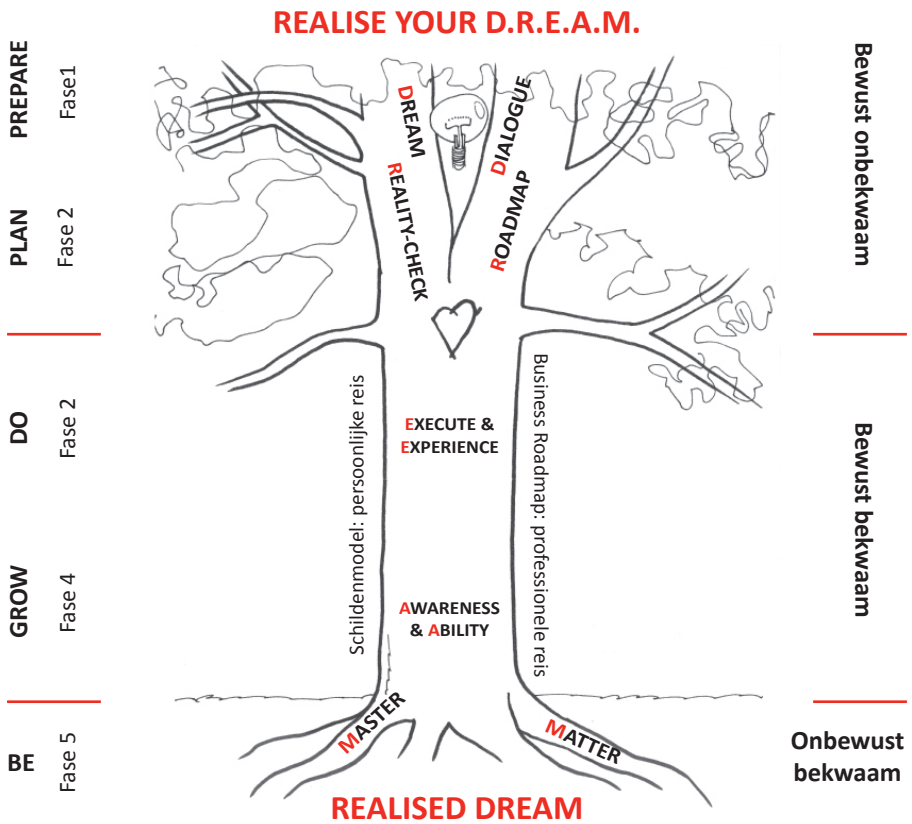
In deel 2 ga je aan de slag met de bouwstenen. Elke fase bestaat twee stappen en je leert zo de bouwstenen gebruiken. Fase 1 gaat over je ondernemersdroom bepalen en een innerlijke dialoog voeren waardoor je jezelf beter leert kennen en zeker weet dat je achter je eigen droom staat. Fase 2 gaat over inzicht krijgen in je huidige en gewenste resultaat en op basis daarvan een zinvol plan maken om je ondernemersdroom te realiseren.

Vervolgens verdiep je in deel 3 je ondernemerschap. Fase 3 gaat over doen en ervaren en fase 4 over het vergroten van je bewustzijn en vermogen tot ondernemen. Fase 5 tot slot gaat over meesterschap in je ondernemerschap en dat je onderneming ertoe doet. Elke stap heeft een eigen naam die samen het Engelse woord *dream* vormen:

Deel 1 Overzicht	Deel 2 Aan de slag		Deel 3 Verdiepen		
<b>Realise your Dream framework</b>  5 fasen  2 bouwstenen  10 stappen	Bewust onbekwaam		Bewust bekwaam		Onbewust bekwaam
	<b>Fase 1</b>	<b>Fase 2</b>	<b>Fase 3</b>	<b>Fase 4</b>	<b>Fase 5</b>
	Prepare	Plan	Do	Grow	Be
	<b>Het schildenmodel van je innerlijke familie en de business roadmap</b>				
	<b>Stap 1-2</b>	<b>Stap 3-4</b>	<b>Stap 5-6</b>	<b>Stap 7-8</b>	<b>Stap 9-10</b>
	<i>Dream &amp; Dialogue</i>	<i>Reality-Check &amp; Roadmap</i>	<i>Execute &amp; Experience</i>	<i>Awareness &amp; Ability</i>	<i>Master &amp; Matter</i>

**Figuur 0.1 Opbouw van het boek**

Je krijgt theorie, praktijkvoorbeelden en oefeningen. Mijn eigen ervaringen en die van ondernemer-kostwinners die ik coach en ontmoet, zijn aangevuld met uitspraken uit interviews met collega ondernemer-kostwinners. Meer informatie over de interviews vind je in bijlage 1. Daarnaast maak je kennis met drie ondernemer-kostwinners waarvan ik vind dat zij leiderschap en meesterschap tonen in hun persoonlijke en professionele ontwikkeling: *'they walk their talk'*. Het betreft Maria van der Heijden van de Stichting Women on Wings, Olga Louise Plokhooij, sociaal ondernemer en oprichter van Nederland in Dialoog en Jan Bommerez, spreker, trainer en auteur van onder andere de bestsellers *FLOW en de Kunst van het Zakendoen* en *Kun je een Rups leren Vliegen*. Hun ondernemersboom staat en zij maken een verschil in de levens van velen.



Figuur 0.2 Realise your Dream-framework

### Eigen-wijs

In mijn boek wijk ik bewust af van de norm om vanuit het perspectief van ‘hij’ te schrijven. Ik refereer aan de ondernemer-kostwinner met ‘zij’. Ik hecht belang aan kwaliteiten als compassie, empathie, zingeving en wijsheid en denk dat ‘zij’ hierin beter past. Hiermee wil ik benadrukken dat ik vind dat werken vanuit verbinding met ons hart hoognodig is in het huidige marktklimaat en om een wereld te creëren op onze planeet waar het goed vertoeven is. Dit heeft overigens niets te maken met je fysieke verschijningsvorm als man of vrouw, maar slechts met werken vanuit je hart en met liefde voor jezelf, je onderneming en de markt.

Daarnaast schrijf ik woorden regelmatig met een afbreekstreepje. Hiermee benadruk ik de betekenis van een woord zoals bijvoorbeeld eigen-wijs voor jouw *eigen wijsheid*. Ook gebruik ik een Engelse termen. De kracht van taal is groot en in hoofdstuk 8.4 ga ik daar dieper op in. In mijn eigen taalgebruik veroorloof ik me een hoge mate van flexibiliteit om te kiezen voor precies dat woord in die taal dat het beste past bij wat ik wil overbrengen.

Belangrijk is dat je de inhoud die ik je aanbied in je eigen tempo tot je neemt. Je krijgt een diversiteit aan onderwerpen aangereikt voor je persoonlijke en professionele ontwikkeling. Je kunt oefeningen overslaan die nu niet van belang zijn en er later naar terugkeren. Je kunt het boek als naslagwerk gebruiken. Stel je voor dat je door een bos loopt en verschillende kampvuurtjes tegenkomt. Bepaal zelf bij welk vuur je gaat zitten en wanneer. Dit gaat om jouw onderneming, jouw ondernemerschap en dus om jouw pad door het bos.

Tot slot: alle oefeningen in het boek zijn te downloaden als apart werkboek en in een aantal gevallen als aparte template. In het werkboek geef ik additionele voorbeelden, checklijsten en oefeningen die niet in het boek opgenomen zijn. Kijk op [www.hetzakelijkehart.nl/werkboek](http://www.hetzakelijkehart.nl/werkboek) of achterin bij *Online bronnen*.

Voordat we doorgaan met de theorie licht ik toe waarom ik denk dat het vooral in deze tijd cruciaal is dat jij succesvol bent met je onderneming. Ook wil ik je uitnodigen om te bepalen wat ‘succesvol’ ondernemen voor jou betekent.

### Verandering van tijdperk

*One person can make a difference and every one should try.*

**John F. Kennedy**

Als ondernemer-kostwinner neem jij een buitengewoon interessante positie in de maatschappij in. Waarom? Omdat jij elke dag opnieuw bepaalt waar je bedrijf voor staat, vanuit welke visie je onderneemt, met welke diensten en producten en voor welke klanten. Daardoor draag je elke dag direct bij aan de verandering van tijdperk waar we middenin zitten.

In 2014 kijk ik naar een *Tegenlicht*-documentaire waarin hoogleraar transitiekunde Jan Rotmans zegt: ‘We zitten niet in een tijdperk van verandering, maar in een verandering van tijdperk.’ Een aantal maanden later ben ik bij toeval aanwezig bij de presentatie van zijn gelijknamige boek *Verandering van tijdperk*. Hierin maakt hij onderscheid tussen koplopers, kantelaars en verbinders. Koplopers lopen voor de troepen uit en zien wat de massa nog niet ziet. Kantelaars zijn in staat om naar een systeem te kijken en te weten waar verandering nodig is en verbinders brengen verschillende partijen met elkaar in verbinding. Alle drie doen ze wat ze doen om veranderingen tot stand te brengen. Voor een verandering van tijdperk zijn alle rollen nodig.

Ik geloof in zijn uitspraak. De wereld om ons heen vertoont alle trekken van een wereld in transitie. Enerzijds gaat het graaien (bankiers), oorlogszucht (IS), landje veroveren (Rusland), milieuvervuilende industrie (fracking) en politieke spel (overall) door, alsof we nog eeuwen de tijd hebben voordat de effecten hiervan hun weerslag op ons bestaan hebben. Anderzijds zijn er prachtige (burger)initiatieven zoals The Ocean Cleanup van Boyan Slat (milieu), Buurtzorg Nederland door Jos de Blok (zorg),

lokale energiecoöperaties (energie), Avaaz (mobilisatie burgers op wereldniveau) en De Correspondent (pers). Initiatieven die zich focussen op het realiseren van duurzame veranderingen, gedragen door de gemeenschap en met als doel het creëren van een wereld waarin het goed vertoeven is, óók voor de generaties na ons. Deze bewegingen staan haaks op elkaar wat betreft intentie, uitvoering en resultaat.

Ik geloof dat elke verandering begint bij één enkel individu dat opvolging geeft aan zijn inspiratie, of dat individu nu een koploper, kantelaar of verbinder is. Een verandering van tijdperk is niet mogelijk zonder individuele mensen die besluiten oude paradigma's ter discussie te stellen en het 'gewoon' anders te doen. Neem het project The Ocean Cleanup van de jonge student en kantelaar Boyat Slan uit Delft. Nadat hij als tiener op vakantie tijdens het duiken meer plastic dan vissen tegenkwam, besloot hij een oplossing te bedenken voor de zogeheten *plastic soup* die in onze oceanen drijft: *geen verandering van tijdperk zonder de kracht van individuele veranderaars.*

### Top tien uitdagingen

We leven in een bijzondere tijd omdat steeds meer mensen besluiten zelfstandig ondernemer te worden, ook al doet misschien niet iedereen dat vrijwillig. Een deel van deze groep zelfstandig ondernemers is ook kostwinner. Jij ook? Dan opereer jij elke dag in dat spanningsveld tussen trouw zijn aan jezelf en je visie en je boterham moeten verdienen. De top 10 uitdagingen van de 52 ondernemer-kostwinners die ik voor dit boek geïnterviewd heb zijn:

1. Hoe zorg ik voor continuïteit in omzet en inkomen?
2. Hoe manage ik mijn tijd en energie?
3. Hoe zorg ik dat ik mijn unieke onderscheidende vermogen ken én zichtbaar uitdraag?
4. Hoe zorg ik dat ik me niet door angsten en onzekerheden laat leiden?
5. Wat doe ik met de kwetsbaarheid in mijn dienstverlening als ik ziek word of op een andere manier uitval?
6. Hoe blijf ik trouw aan mezelf en waar mijn onderneming voor staat?
7. Hoe zeg ik nee tegen wat niet bij me past, terwijl ik voor een inkomen moet zorgen?
8. Hoe voorkom ik bedrijfsblindheid? Hoe voorkom ik dat ik ga leiden aan een 'roze bril'-effect?
9. Dat ik weet waar ik het over heb, maakt me nog geen ondernemer.
10. De politieke onrust op het vlak van de wetgeving en regelingen voor ondernemers.

### Jouw uitdaging

Wat is jouw uitdaging als ondernemer-kostwinner?

Herken jij een van de genoemde uitdagingen in je eigen ondernemerschap?





## **Wat is succesvol ondernemen?**

Financieel succes is vaker niet dan wel het antwoord op de vraag 'Wat is succesvol ondernemen?' Op hun sterfbed antwoorden mensen nooit 'meer geld verdienen' op de vraag wat ze liever met hun leven hadden willen doen. Hun rijtje bevat wel zaken als meer zelfontplooiing, meer liefde delen, meer tijd doorbrengen met mensen die hen dierbaar zijn, een wezenlijke bijdrage leveren, meer zich zijn en doen waar ze zin in hebben. Nu ontmoet ik ondernemers gelukkig niet op hun sterfbed, maar ik krijg vergelijkbare feedback als ik vraag naar wat hen dwarszit:



- 'Wat ik doe past niet bij wie ik ben.'*
- 'Ik heb geen idee wie mijn aanbod nu echt wil.'*
- 'Ik doe mijn best, maar het lukt niet.'*
- 'Ik heb veel ideeën, maar die liggen op de plank stof te verzamelen.'*
- 'Ik zie door de bomen het bos niet meer.'*
- 'Ik wil meer tijd voor mezelf en mijn gezin/partner/vrienden.'*
- 'Ik leef van een pot pindakaas.'*

Ze worstelen met waarom ze ondernemen en voor wie en met dat zichzelf en hun dromen niet volledig tot wasdom komen. Ze ervaren een disbalans tussen wie ze zijn en wat ze doen en met de verdeling van privé- en werktijd. De kostwinners onder de ondernemers ervaren daarbovenop stress wanneer ze niet voldoende verdienen. Succesvolle ondernemer-kostwinners die ik ontmoet, zeggen precies het omgekeerde:



- 'Ik doe waar ik blij van word.'*
- 'Alles stroomt en ik geniet.'*
- 'Ik heb meer dan voldoende geld en maak me nooit zorgen.'*
- 'Ik heb tijd voor mezelf en mijn gezin/partner/vrienden.'*
- 'Ik ben nu toch met iets leuks bezig!'*
- 'Ik kreeg zo'n mooie feedback van mijn klant.'*

Succes in ondernemerschap lijkt te gaan om een combinatie van persoonlijke ontplooiing en het leveren van een zinvolle bijdrage aan een groter geheel. Zijn de ondernemers in kwestie kostwinner, dan is kunnen leven van hun onderneming onderdeel van het antwoord. Hoe anderen of ik succes definiëren is niet van belang; het gaat erom wat dit voor jou betekent.

## **Succesvol ondernemen**

Wat betekent succesvol ondernemen voor jou?

Wat heb jij van huis meegekregen als het gaat om de betekenis van 'succes'?

Wat betekent succes in je rol als ondernemer en in je rol als kostwinner?



## **Jouw eigen-wijsheid**

Ik geloof dat jij eigen-wijs bent. Je weet heel goed wat je nodig hebt om jouw uitdagingen aan te kunnen én je droom te realiseren, zolang je maar weet hoe je in

contact komt en blijft met die eigen-wijsheid. Ik geloof ook dat jij het recht hebt op een leven waarin je je verbonden en vertrouwd weet met jouw unieke vuurkracht, zodat jij niet alleen succesvol onderneemt, maar ook alle vrijheid ervaart om als koploper, kantelaar of verbinder te doen waar jij goed in bent en zo bijdraagt aan de broodnodige verandering van tijdperk.

*‘Omdat het niet langer gaat over meer, maar over beter. Omdat het niet langer gaat over exploiteren, maar over co-opereren, niet langer over onttrekken maar over creëren. Omdat onze economie en het ondernemerschap niet langer gaan over lineaire groei, maar over cyclische en circulaire bewegingen. Omdat we bewegen van bezit naar gebruik en van zelfredzaamheid naar samenredzaamheid. Omdat we van ego naar eco gaan.’*

**Vrij naar Verandering van tijdperk van Jan Rotmans (p. 23)**

De wereld heeft mensen nodig die hieraan willen bijdragen door hun volle potentie en vuurkracht in te zetten. Als jij doet waar je goed in bent en een onderneming bouwt die daarbij past, heb je impact op je klanten die op hun beurt hun omgeving beïnvloeden. De impact van één individuele persoon op iemand's leven kan heel groot zijn. Denk maar eens aan wie in jouw leven de meest indruk heeft gemaakt. Als ik die vraag stel, krijg ik nooit te horen ‘Greenpeace, Philips, Shell of ASML.’

Nee.


Wat ik te horen krijg zijn namen van docenten, ouders, familieleden, collega's, bazen, opdrachtgevers, geliefden, kinderen en bekende personen. Namen van individuele mensen die een onuitwisbare indruk maken en daarmee een impuls geven voor verandering bij jezelf.

## **Invloed**

Welke mensen hebben in jouw leven indruk gemaakt?  
Hoe en waarom?  
Heeft dit effect op hoe jij nu onderneemt?



Het feit dat ik geloof in jouw eigen-wijsheid betekent overigens niet dat je nooit meer een coach, trainer, begeleider, mentor, adviseur, collega-ondernemer of opleiding nodig zou hebben. We hebben allemaal blinde vlekken. Zoek hulp bij stappen die je lastig vindt of waar je in je eentje niet uitkomt.

 *‘Coaches helpen me om mijn blinde vlekken zichtbaar te maken. Wanneer ik het eenmaal zie, dan kan ik het zelf oplossen.’*  
**Ellen de Lange-Ros, businesscoach en eigenaar van Faxion**

Ik geloof dat ondernemers vanwege hun directe invloed op hun eigen onderneming bij uitstek geschikt zijn om bij te dragen aan deze verandering van tijdperk. Ik geloof dat jij daar een van bent. Samen maken we het verschil.

Never doubt that a small group of thoughtful,  
committed citizens can change the world.  
Indeed, it is the only thing that ever has.

**Margaret Mead**

Ik nodig je uit de diepte in te gaan en *het verschil te maken door het verschil te zijn: persoonlijk én professioneel*. Wat dit van je vraagt is lef om te beginnen, vertrouwen in jezelf, moed om door te blijven lopen en een snufje nieuwsgierigheid om te willen leren. Of zoals Susanne zegt:



*'Practise what you preach. Wees authentiek, heb lef en stap regelmatig uit je comfortzone.'*

**Susanne Ebben van Waag! Vitaliteitscoaching**

# HET ZAKELIJKE HART

Ondernemen doe je met passie, bevoegenheid en vanuit je hart. Als kostwinner moet je echter voldoende omzetten. Ondernemer én kostwinner zijn, betekent laveren in een spanningsveld.

Herken jij dit spanningsveld tussen een inkomen *moeten* genereren en je ondernemersdroom *willen* realiseren? Zit je niet lekker in je vel of heb je last van financiële, emotionele of mentale stress, dan heeft dit een weerslag op jou en je onderneming. Tegelijkertijd: *the show must go on*, want je bent kostwinner. Het liefst trek je je eigen spoor, verdien je geld én realiseer je je ondernemersdroom. Dat kan!

In *Het zakelijke hart* reikt Madeleine Boerma je het Realise your Dream-framework aan: een praktisch psychologisch model en zakelijke routekaart van ondernemersdroom naar resultaat.

Verbind de weg van je persoonlijke ontwikkeling met het succesvol realiseren van jouw ondernemersdroom. Want jezelf ontwikkelen en succesvol ondernemen gaan hand in hand. De vele oefeningen helpen je om in balans, met zelfkennis en met een zinvol plan te ondernemen. *Het zakelijke hart* bevat bovendien interviews met Maria van der Heijden (oprichter Women on Wings), Olga Louise Plokhooij (adviseur, trainer en oprichter Nederland in Dialoog) en Jan Bommerez (spreker, trainer en bestsellerauteur).

Leer ondernemen vanuit je zakelijke hart door op een holistische manier naar jezelf én je onderneming te kijken. Ondernemen van binnenuit dus.



*Drs. Madeleine Boerma is 15 jaar zelfstandig ondernemer en combineert persoonlijk en professioneel met zakelijk en zingeving. Ze is kostwinner en kent het spanningsveld. Madeleine heeft jarenlange ervaring met persoonlijke ontwikkeling en is internationaal ICT-projectmanager.*

ISBN 978-94-92383-03-7



Met gratis  
online  
werkboek!

boek@hetzakelijkehart.nl  
[www.hetzakelijkehart.nl](http://www.hetzakelijkehart.nl)

Stichting Women on Wings krijgt  
1 euro voor elk verkocht boek.