



*The ultimate measure of a man  
is not where he stands in moments of comfort and convenience,  
but where he stands at times of challenge and controversy  
Martin Luther King*

**Essential Leadership**  
*Reignite the Fire within.  
With Purpose & Heart*

Drs. J. Maureen Tardjopawiro  
Drs. J. Marvin Sutherland

## Welkom

Je hebt grootse plannen, je bent talentvol en ambitieus. Als directeur, manager, (team)leider of zelfstandig professional.

In deze roerige tijden krijg je heel wat voor je kiezen. De ene verandering is nauwelijks afgerond, of de volgende dient zich aan.

Meer dan ooit word je teruggeworpen op jezelf. Soms schieten je vakinhoudelijke expertise en skills tekort. Jouw manier van denken en werken die jou succes heeft gebracht, is niet altijd toereikend om te blijven excelleren.

**Groei van jou als  
ondernemer, directeur, manager of zelfstandig professional  
= groei van jouw business**

Het enige dat helpt, is een stevige *boost* aan je persoonlijke ontwikkeling. Je focus verscherpen, je passie volgen, en je 'innerlijke handrem' loslaten.

Het effect: meer plezier, enthousiasme, geluk en succes in je werk en je leven. En succes werkt aanstekelijk.

Het is onze passie en ambitie om ondernemende mensen te helpen nog meer uit zichzelf te halen. Waardoor zij een grotere impact hebben op hun team, hun klanten, en de wereld.

Veel leesplezier en succes,

J. Maureen Tardjopawiro & J. Marvin Sutherland



## Inhoudsopgave

### WELKOM..... 2

### VAN DOORMODDEREN NAAR EXCELLEREN? ..... 4

### DEEL 1: WAAR STA JE NU? ..... 5

1. EVALUEER: PARADOX VAN POSITIEF KRITISCH ZIJN.....	5
2. ONZE GROOTSE PROBLEMEN ALS UITNODIGING .....	6
3. WE BLIJVEN NOG MÉÉR VAN HETZELFDE DOEN .....	7
4. DE OPLOSSING LIGT VAAK BUITEN JE COMFORTZONE .....	8
5. EVALUEER: WAAR STA JE NU? .....	9
a. Vinger aan de pols: Hoe staat het met je groei?.....	9
b. Zelfanalyse; Hoe rem je jezelf af? .....	11
c. Wat inspireert je om grenzen te verleggen? .....	12
d. Wat is je volgende stap? .....	13
6. ONS VERLANGEN NAAR EEN QUICK FIX? .....	14
7. SMALL ACTS OF GREATNESS .....	15
8. DE OPLOSSING IS DICHTERBIJ DAN DAT JE DENKT!.....	18
9. THE NEXT STEP? .....	19
10. WIE ZIJN WIJ? .....	20

### DEEL 2: WAAR WIL JE NAAR TOE?

9. Anders denken en doen, als je andere resultaten wilt
10. Creëer een GPS mindset
11. Durf het allerbeste uit jezelf en je team te halen
12. Sluit aan bij je eigen bron van kracht Profile Dynamics
13. Creëer een topteam van sterpelers
14. Van beperking naar Empowerment. Ook in je team

### DEEL 3. ACTIE

1. Verzilver je unieke kwaliteiten en kracht
2. Doe als ondernemende leider de juiste dingen?
3. Voorbeelden van Baby steps en Bold Steps
4. 30 Day Challenge
5. Strategisch Plan op 1 A4tje

*Je krijgt deel 1 als welkomstgeschenk van ons.  
Deel 2 en 3 zijn in de maak, maar we willen deze graag aanvullen  
met suggesties, ideeën en vraagstukken van relaties en klanten.  
Cocreatie dus!*

*Heb je suggesties? Stuur deze naar [marvin@essentialbi.nl](mailto:marvin@essentialbi.nl)*

## Van doormodderen naar excelleren?

### *Vanuit je visie, kwaliteiten en krachten werken ...*

*Anke en Rob prikkelen met hun optimisme, ons MT om nieuwe wegen in te slaan. Tegenslagen leiden ons niet af van ons doel.*

*Omar schudt ons wakker door zijn positieve confrontaties. We doorbreken hierdoor ons negatieve spiraal.*

*Door haar twijfels openlijk te bespreken, toont Chris haar kwetsbaarheid. Zij breekt hiermee het ijs waardoor andere MT-leden ook gaan praten over wat hen 's avonds wakker houdt.*

*Janet prikkelt ons weer ons om positief om te gaan met onze tegenslagen. Hierdoor gaan we met hernieuwde energie aan de slag, ondanks dat resultaten uitblijven.*

### *Of vanuit je twijfels, onzekerheid en valkuilen?*

*We remmen elkaar als MT af. We vervallen in discussie. En blijven onze visie continu analyseren. Vernieuwing en daadkracht blijft uit.*

*We zetten alles op alles om opdrachten binnen te halen. Maar door tegenvallende resultaten, is de moed er uit. We praten elkaar de afgrond in.*

*Vroeger verzette ik bergen en toch ging ik fluitend naar huis. Nu komt er weinig uit mijn handen en ben ik mentaal gebroken. "Is this all there is?"*

*Wij werken alleen samen met topprofessionals die een kei zijn in hun vak, die enthousiast, gemotiveerd zijn en alles willen aanpakken.*

*Ze worden echter weerspanning en ontwijkend als wij hen vragen om mee te helpen met het binnenhalen van nieuwe klanten.*

Elke ondernemer, directeur, manager of teamleider loopt tegen hardnekkige problemen op.

Waardoor je het gevoel hebt dat je tegen je grenzen aanloopt, van jezelf en van je team.

Kleine verbeteringen lijken op een druppel op een hete plaat. Ze hebben een grotere impact dan je zou denken.

Hoe pak je de problemen in de kern aan waardoor je meer ruimte krijgt voor creativiteit, daadkracht en resultaat?

Wat zijn de dingen die je het liefst vermijdt om te doen?

## Deel 1: Waar sta je nu?

### 1. Evalueren: Paradox van Positief Kritisch zijn

#### 'Zie de harde feiten onder ogen, maar verlies *nooit* de hoop'

Dit is de 'The Stockdale Paradox', een van de principes die Jim Collins beschrijft in zijn boek 'Good to Great', dat excellente, 'Great Companies' onderscheidt van 'Good Companies'.

Om van *Good* naar *Great* te groeien, is het cruciaal dat je de harde realiteit van het moment onder ogen ziet, zónder het vertrouwen te verliezen dat het goed komt.

Collins gebruikt 'The Stockdale Paradox', om dit toe te lichten. Admiraal Stockdale, zat tijdens de Vietnamoorlog acht jaar in Vietnam gevangen. Ondanks zijn erbarmelijke situatie en de martelingen die hij onderging, bleef hij optimistisch, en behield hij het vertrouwen dat hij vrij zou komen. Hij bleef de feitelijke harde realiteit onder ogen zien. Stak zijn kop niet in het zand. Hij verzoonde ook allerlei manieren om het moreel van zijn medegevangenen hoog te houden.

*"You must retain faith that you will prevail in the end, regardless of the difficulties.*

*AND at the same time You must confront the most brutal facts of your current reality, whatever they might be."* Jim Collins

Leiderschap gaat niet alleen over visie. Het gaat ook over durf om kritisch te zijn, en de harde feiten eerlijk onder ogen te zien. Zonder jezelf de grond in te trappen, zonder in een negatieve spiraal van klagen en oordelen te belanden, of in een kramp te schieten.

*Dus kritisch zijn, maar ook positief en optimistisch blijven!*



- In het eerste deel van dit Ebook gebruiken wij het ABCD'tje (pag. 9)
- A. Om kritisch je huidige situatie onder de loep te nemen.
  - B. In kaart te brengen wat je afremt, om vervolgens,
  - C. Op te sporen wat je inspireert om je grenzen te verleggen.
  - D. Acties die je gaat nemen. Zowel je Baby Steps als je Bold Steps.

## 2. Onze grootse problemen als uitnodiging

Vaak zijn de grootse problemen waar we wakker van liggen, een uitnodiging tot iets anders te zijn, anders te denken, om anders te voelen, en daardoor iets anders te doen.

Problemen geven slechts aan dat we tegen onze grenzen aanlopen, dat we nog steeds binnen onze comfortzone blijven. Het betekent dat het tijd is om een sprong te wagen naar een volgend, kwalitatief beter niveau van functioneren.

Of je nu op een loonlijst staat als directeur, manager of teamleider, of dat je als ondernemer of zelfstandig professional je eigen broek moet ophouden, loop je hoe dan ook regelmatig tegen deze grenzen aan.

Daarnaast ben je diep van binnen er 100% van overtuigd dat je veel meer in je mars hebt zitten, dan wat je laat blijken. Je kan meer zijn, beter zijn. Individueel en als team. Maar hoe haal je eruit, wat er in zit?



### 3. We blijven nog méér van hetzelfde doen

We blijven continu overleggen, terwijl we eigenlijk knopen moeten doorhakken.

We blijven een probleem analyseren en informatie verzamelen, terwijl we eigenlijk genoeg weten om een eerste stap te nemen.

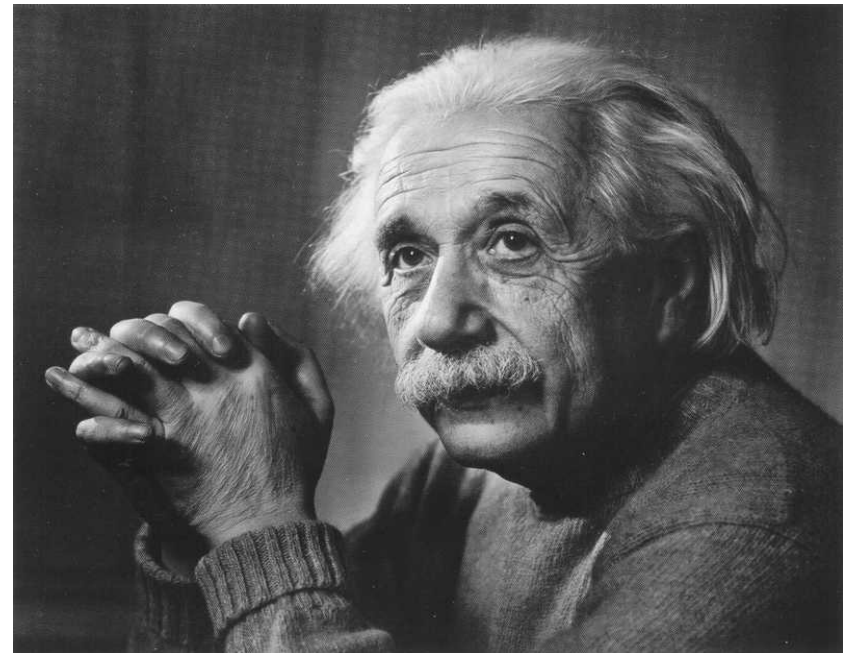
We blijven onszelf en anderen opjagen om actie te nemen, terwijl we rustig de kern van het probleem moeten doorgronden.

We proberen de lieve vrede te bewaren en aardig te zijn, in plaats van een keer standvastig te zijn en je mening door te voeren.

We blijven mensen overtuigen en 'dwingen', terwijl we compassie kunnen tonen.

Je blijft daardoor op dezelfde manier kijken, denken, voelen en doen, waardoor je keer op keer dezelfde resultaten creëert.

We blijven meer van hetzelfde doen, in plaats van meer van iets anders!



*"Insanity: doing the same thing over and over again  
and expecting different results."  
Albert Einstein*

## 4. De oplossing ligt vaak buiten je comfortzone

Vaak blijven je problemen hardnekkig bestaan, juist omdat je veilig in je comfortzone blijft vertoeven.

Je blijft denken op de manier waarop je gewend bent om te doen.  
Je blijft je op dezelfde manier gedragen, terwijl je weet dat je gedrag niet de gewenste effecten oplevert.  
Het onbewust vermijden van sommige situaties kan je ongemakkelijk laten voelen of zelfs onzeker maken.

Om de problemen waar je van wakker ligt in de kern aan te pakken, is het soms onontbeerlijk om anders te kijken, te denken en te doen.

In plaats van je door je ongemak en onzekerheid te laten leiden, op de onmogelijkheden en beperkingen te focussen en te blijven discussiëren over de beste keuze, zou je samen de beste aanpak moeten kiezen die op dat moment mogelijk is.

Zet alles op alles om het deze aanpak tot op de bodem te benutten en dan zal je gaandeweg beseffen dat er veel meer mogelijk is dan je aanvankelijk dacht.

Door ondanks alle twijfels en onzekerheid, toch actie te nemen, prikkel je de latente kwaliteiten en talenten in je, waardoor je doorgroeit!

Je gaat anders denken en voelen, waardoor je tot meer in staat bent. Als je deze switch bij je collega's en je team bereikt, leidt dit vaak tot verrassende resultaten.

Je grenzen verleggen is geen garantie voor succes. Maar je ontdekt wel dat je tot veel meer in staat bent.

Met deze verscherpte focus, hernieuwde passie, energie, inspiratie en moed, heb je meer kans op succes om je grootste uitdagingen te overwinnen.

*Wij zijn er van overtuigd dat er heel veel mogelijk is.  
Veel meer dan we beseffen.*



*De vraag is alleen:  
Hoe committed ben je om  
het ongemak van je comfortzone te trotseren.  
En de "pijn" van het 'falen', tegenslagen,  
(vermeende) afgang en gezichtsverlies  
op de koop toe te nemen?*



## 5. Evalueer: waar sta je nu?

### a. Vinger aan de pols: Hoe staat het met je groei?

Als ondernemer, directeur, manager, (team)leider wil je niet alleen op de toke passen, zorgen dat alles goed verloopt en dat je teamleden de juiste dingen, goed doen.

Je wilt ook als aanjager, initiator en koploper zorgen dat je team blijft groeien, en hen klaarstomen voor toekomstige uitdagingen.

Om deze continue groei te stimuleren, is het cruciaal dat je het juiste voorbeeld geeft. Zonder groei van jou als leider, initiator en koploper, blijft de groei van je team uit.

Wil je als ondernemer, directeur, manager, (team)leider of zelfstandige professional doorgroeien, dan is het belangrijk om je vinger aan de pols te houden en na te gaan waar je momenteel staat en wat de oorzaak daarvan is.

Stephen Covey gebruikt 3 vragen om je werk en je leven te evalueren:

- *Did I love*
- *Did I live*
- *Did I make a difference?*

Ik vertaal deze naar:

- *Heb je met passie en plezier gewerkt (en geleefd)? Doe je (je werk) waar je van houdt?*
- *Heb je alles in je werk (en je leven) eruit gehaald wat er in zit?*
- *Heb je een bijzonder verschil gemaakt?*

Met deze 3 invalshoeken als rode draad kun je je leven controleren en zorgen dat alles goed verloopt.

Evalueer oprecht en eerlijk waar je nu staat. Schrijf de antwoorden op de volgende vragen intuïtief op. Zonder te lang in je analyse te blijven steken, en zonder te oordelen.

### *Als je jezelf vandaag vergelijkt met een jaar geleden.....*

- *Ben je vol enthousiasme, passie en energie bezig met werk waar je van houdt? Of slokt dit vaak energie op?*
- *Ben je dichterbij jouw ideale toekomst, in je werk, en met je team of bedrijf? Ga je vooruit, sta je stil of ga je zelfs achteruit?*
- *Ben je daadwerkelijk bezig met zaken die er toe doen?*
- *Krijg je een hoger cijfer in je feedback van leiding, collega's, teamleden en/of klanten?*



Als je uit de antwoorden concludeert, dat je eigenlijk op dezelfde punt staat als vorig jaar, dan ben je eigenlijk achteruit gegaan. *Want als veranderingen elkaar snel opvolgen, is stilstaan achteruitgaan!*

### *Hoeveel ruimte heb je voor verbetering?*

Hoe je zelfevaluatie ook uitvalt, wij zijn ervan overtuigd dat iedereen ruimte voor verbetering heeft. Want vaak heb je veel meer in je, dan dat je eruit haalt.

Omdat we datgene blijven doen, wat we doen, prikkelen we onze latente kwaliteiten en talenten onvoldoende. Deze blijven dan ook *latent* aanwezig.

Vaak weet je ook diep van binnen wat je eigenlijk moet doen, om meer uit jezelf te halen. Je weet waarschijnlijk welke gewoontes, manieren van denken, voelen en doen, je onbewust afremmen.

Vaak blijven we ons gedrag herhalen, dat ongewenste effecten heeft voor onszelf of anderen. Dit ondanks we toch beter weten.

### *Voorbeelden?*

*Ik weet van mezelf dat ik rustiger en geduldiger moet zijn. Omdat ik ons team anders teveel onder druk zet en opjaag. Sommige mensen, waaronder ikzelf, leveren dan tegenvallende resultaten en worden onzeker.*

*Ik start heel enthousiast nieuwe dingen op maar na een tijdje kom ik iets interessanter tegen waar ik me vervolgens helemaal in stort. Ik maak dingen niet af. Ik heb een 'track record' van onafgemaakte projecten die te weinig winst opleveren.*

*Ik help andere mensen heel graag. En zet daarvoor mijn eigen werk opzij, waardoor ik in de knoei kom met mijn eigen planning. Alleen door over te werken, haal ik dan mijn deadlines.*

*Ik voer felle discussie om de onderste uit de kan te halen. Hier hou ik stiekem wel van. Maar ik merk dat teamleden mij meer gaan vermijden, en niet komen opdagen voor overleg. Met Het Nieuwe Werken is dat snel geregeld.*

*Ik ben heel doelgericht. We halen onze targets wel, maar op weg daar naar toe ben ik niet te genieten. Ik ben nors, bits en ga als een bulldozer over mensen heen.*

*Ik vraag vaak door om de kern van het probleem op tafel te krijgen. Ik sla daarin door. Mensen voelen zich niet geholpen en soms zelfs bedreigd. En gaan zich juist slechter voelen over zichzelf.*

### *Herken je jezelf in een of meerdere situaties?*

### b. Zelfanalyse; Hoe rem je jezelf af?

Met de volgende vragen spoor je op hoe je jezelf (onbewust) afremt. Vervolgens spoor je op wat jou inspireert en welke krachtbronnen je hebt om een stevige impuls te geven aan je groei.

Je sluit tenslotte af met concrete stappen die je gaat nemen.

*Beantwoord de vragen intuïtief. Schrijf het eerste op wat je te binnen schiet, zonder diepgaande analyse of jezelf te veroordelen.*

- De belangrijkste reden waarom ik nu stil sta op dit punt in werk (leven) of niet vooruit ga is...
- Wat mij afremt om acties buiten mijn comfortzone te nemen is....
- Welke emoties overvallen me, als ik buiten mijn comfortzone stap?

- Hoe denk ik of voel ik me waardoor ik mezelf tegenhoud?
- Wat vermijd ik, ontloop ik of stel ik (te) vaak uit?



### Samenvattend

- Hoe rem ik mezelf af?

*c. Wat inspireert je om grenzen te verleggen?*

- Momenten dat ik volledig in mijn kracht stond, en het gevoel had dat ik de wereld aankon zijn ...
- In welke situaties was ik zo positief en enthousiast dat ik anderen aanwakker om actie te nemen waar zij tegenop keken?
- Waarom is het voor mij onontbeerlijk om persoonlijk en professioneel te groeien?
- Wat dreigt er te gebeuren, als ik mezelf niet ontwikkel?
- Als ik iets meer vertrouwen of moed heb, dan zou ik ...

**Samenvattend**

- Wat inspireert mij om vernieuwende en grensverleggende acties te nemen? Binnen of buiten mijn comfortzone?
- Hoe ga ik mezelf coachen om op de juiste manier te denken en voelen, waardoor ik gewaagde en uitdagende acties durf te nemen?

**Aanvullingen op je zelfanalyse**

Vul je zelfanalyse aan, met feedback van collega's, medewerkers en klanten. Met onze [online feedback](#) tool geven zij je een rapportcijfer voor hoe je functioneert, en wat jouw effect is op hun gedrag.

#### d. Wat is je volgende stap?

Wat ga je nu doen?

- Om een nog beter voorbeeld te zijn voor mijn team, collega's en klanten(en kinderen??!!) is het essentieel dat ik de volgende uitdagingen aanga .....
- Wat is het eerste stap die ik kan nemen om mijn ontwikkeling te prikkelen?
- Wat doe je nú niet, maar áls je het zou doen, zou het een enorm positief effect hebben... (op jezelf, en/of je team en/of je klanten)
- Welke kleine acties nét buiten mijn comfortzone (die ik nauwelijks kan uitstellen) ga ik elke dag nemen?
- Wat ga ik elke dag ga doen, om op termijn een sneeuwbaaleffect te creëren?
- Wat zijn de grensverleggende acties (Bold Steps) die ik vanaf vandaag, regelmatig ga nemen?  
*Bold Steps = actions scare the Hell out of me!*

#### Samenvattend

- Wat dreig ik te verliezen als ik de acties niet neem of uitstel?
- Welke kleine stappen ga ik elke dag nemen om op termijn een sneeuwbaaleffect te creëren?
- Welke grensverleggende acties (Bold steps) ga ik in de komende 30 dagen nemen?
- Welke (*quick*) wins gaan deze mij opleveren?



## 6. Ons verlangen naar een Quick Fix?

Vaak willen we - onbewust - een oplossing op bestelling. Net alsof we een 'Big Mac' bij de McDrive bestellen. We krijgen direct wat we vragen.

*"Instant Gratification*, onmiddellijke bevrediging van onze behoefte, zit bijna in ons DNA gegrift.

We zijn als het ware 'opgevoed' om, met zo min mogelijke moeite, zo snel mogelijk iets op te lossen. We willen snel resultaten zien!

Duurzame switch in de manier waarop je denkt, voelt en doet, vraagt nét iets meer inspanning. Want de manier waarop je denkt, voelt en doet, komt niet uit de lucht vallen. Maar is het resultaat van tien, twintig of zelfs dertig jaar conditionering.

### Positieve intentie is nét niet genoeg

Je neemt je voor om iets anders, iets meer, iets beter te doen, maar zelfs voordat je actie neemt. Zo 'saboteer' je jezelf.

- *Je neemt je voor om de nieuwe visie enthousiast uit te dragen, maar na de eerste smalende (non-verbale) reacties, bind je in.*
- *Je besluit om feedback te geven op iemand die je graag mag, maar op het laatste moment verkramp je .*
- *In het begin van je gesprek luister je met empathie en stel je vragen, maar als het je te lang duurt neem je het gesprek over.*
- *Je wilt meer ruimte geven aan je team, maar na de eerste discussie neem je het heft weer in handen.*
- *Je wilt de klant om de order vragen, maar doet het nét niet overtuigend genoeg.*

Je kun nog zo graag iets anders willen, maar als vastgeroeste gewoontes, negatieve overtuigingen of eventuele onzekerheid je blijven afremmen, zal je niet het allerbeste uit jezelf halen.

Je maakt wel meters, maar loopt de kans om terug te vallen in je oude gewoontes. Of je gaat vooruit, maar niet ver en snel genoeg.



## 7. Small Acts of Greatness

Deze titel roept soms reacties op zoals: "Greatness? Ben ik dat wel? Ben ik wel goed genoeg? Lukt me dat wel?"

Bij anderen roept deze titel dan weer irritaties op: "Wat Amerikaans! Dat kan niet!" Toch bestaan er een aantal waarbij *Greatness* een glimlach op hun gezicht tovert. "Why not? Natuurlijk ben ik dat!"

Greatness betekent voor mij:

- Dat je authentiek en uniek bent, dat je een bijzonder mens bent.
- Dat je jezelf waardeert om wie je bent, wat je kan, wat je bereikt en overwonnen hebt.
- Dat je reeds over alle kwaliteiten, talenten en positieve eigenschappen beschikt om een je grootste uitdagingen te overwinnen.
- Dat je tot 'grootse daden' in staat bent.
- Dat je op je eigen vierkante meter een verschil maakt. Voor elke relatie, onder andere collega's, klanten en medewerkers.

### Neem Baby Steps én Bold Steps

Neem zowel kleine stappen (Baby Steps) als grensverleggende acties (Bold Steps) om in beweging te blijven richting je gewaagde doelen. Met deze acties focus je op de ontwikkeling van jezelf, je relaties, je team, je collega's en klanten.

### Babys Steps: 12 minuten investering, levert een hoge ROI op

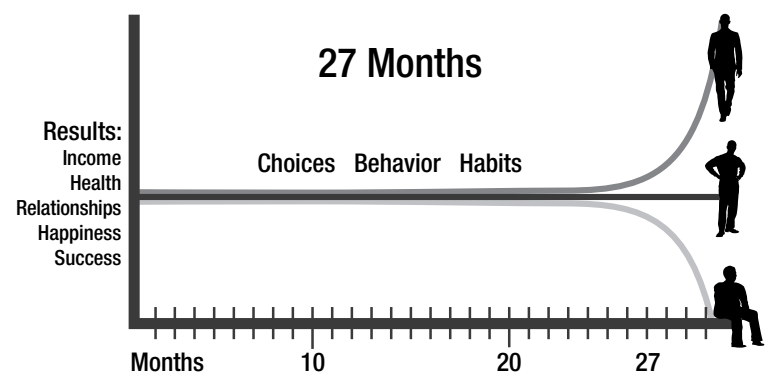
Als je dagelijks minimaal 12 minuten investeert in het versterken van je gedachtes, gevoel en gedrag, om deze in lijn te brengen met je visie levert op termijn een sneeuwbaaleffect op.

Een Compound Effect op.

### Compound Effect door Baby Steps

De opeenstapeling van relatief kleine acties, keuzes en beslissingen leveren op termijn een groot effect hebben.

Bijvoorbeeld een glas water drinken, elke keer als je wilt snacken. In plaats van op de bank te hangen, 3 keer per week 30 minuten intensief wandelen. Om de dag een evenwichtige gezonde Balans dag. Elke dag een collega, teamgenoot of klant oprecht complimenteren.



Uit: Darren Hardy, *The Compound effect*

Het consequent volhouden van dagelijkse kleine acties, resulteren in een exponentiële groei van je resultaten.

Vandaar onze *30 Day Challenge*: een manier om voor 30 dagen acties af te spreken die je daadwerkelijk gaat nemen.

Het is geen Quick Fix, maar vergt toewijding om die kleine acties elke dag te nemen. Einstein beschreef het compound-effect als het "8ste wereldwonder".

*Every time we participate in a ritual,  
we are expressing our beliefs, either verbally or more implicitly.*  
—Tony Schwartz

### a. Neem dagelijks Baby steps

Dit zijn de kleinste acties die je elke dag maakt. Die stappen zijn zo klein zijn dat je deze nauwelijks kunt uitstellen. Maar zó groot zijn dat je een stap nét buiten je comfortzone maakt, in je stretchzone.

Door continu deze Baby Steps te nemen, creëer een gewoonte. Net zoals je tanden poetsen.

- *Wat doe je dagelijks (of wekelijks) om een stap dichterbij je gewaagde doelen te komen?*
- *Wat zijn de kleinste acties net buiten je comfortzone die je kunt nemen?*

#### Voorbeelden

- Elke ochtend waardeer ik wie ik ben, wat ik heb en wat ik bereikt
- Elke ochtend bij het tandenpoetsen, douchen en op weg naar mijn werk Mental Peptalk gebruiken.
- Dagelijks 10 minuten wandelen in de natuur.
- Elke dag iets bijzonders doen voor mijn bestaande klanten.
- Elke week minimaal 3 nieuwe netwerkcontacten opdoen.
- Elke dag 3 Big Rocks (Stephen Covey!) inplannen. Elke week 6 Big Rocks inplannen.
- Ik ben in elk contact met collega's, klanten en relaties, enthousiast, positief en optimistisch.
- Ik kijk mensen in hun ogen aan. Ik praat luid genoeg, rustig en duidelijk. Ik gebruik positief taal.
- Ik neem elke woensdag en vrijdag contact op met potentiële klanten.
- Ik vraag aan elke enthousiaste klant, om mij door te verwijzen hun vrienden en collega's.
- Ik zeg wat ik denk en voel. Met respect en compassie voor de ander.





### b. Neem uitdagende *Bold Steps*

Deze Bold Steps zijn uitdagende en grensverleggende acties buiten je comfortzone.

Je neemt geïnspireerde acties. Op basis van een positieve ingeving of inspiratie.

Soms realiseer je achteraf na een spannende presentatie of gesprek, waar je vooraf als een berg tegenop zag, dat je jezelf hebt overwonnen!

Je deed iets waar je vooraf over twijfelt of ongemakkelijk over voelt. Door deze acties ontdek je, dat je tot veel meer in staat bent, dan dat je aanvankelijk dacht.

Je bevestigt hiermee je vertrouwen in jezelf!

Dus: wacht *niet* tot je voldoende zelfvertrouwen hebt om een uitdagende actie te nemen.

Door deze uitdagende acties te nemen, creëer je zelfvertrouwen!

### Voorbeeldvragen Bold Steps acties

Vragen die je jezelf stelt bij Bold Steps

- *Welke acties neem je, ook zie je er tegenop. Omdat deze uitdrukking geven aan wie je werkelijk bent, waar je voor gaat en waar je voor staat?*
- *Welke acties vervullen je met ongemak, maar geven (achteraf) een stevige boost aan je zelfvertrouwen?*
- *Welke situaties ga je uit de weg? Terwijl je weet dat deze belangrijk zijn om te overwinnen!*
- *Wat doe je nu nog niet, maar zou een enorm positief effect hebben op jezelf, je team of je klanten?*

### Voorbeelden Bold Steps

- Ik verzorg met veel plezier, passie en overtuiging presentaties voor een groep (50+) potentiële klanten. Deelnemers zijn zo enthousiast, dan zij vervolgstappen nemen.
- Ik ga uitdagende gesprekken met 'lastige' klanten aan.
- Ik ga een lastige feedback gesprek aan, die ik steeds ontloop.
- Elke maand onderneem ik iets spannends. - *"That scares the Hell out of me!"* -



## 8. De oplossing is dichterbij dan dat je denkt!

Zoek je naar een topper, die .....

- veel meer talenten in zich heeft, dan wordt benut ,
- de grootste denkbare tegenslagen in het verleden heeft overwonnen,
- veerkracht en daadkracht in zich heeft, om door te zetten, vooral als het moeilijker wordt,
- 10 keer is gevallen, maar de 11<sup>e</sup> keer is opgestaan,
- het toonbeeld van leiderschap is,
- ondernemerschap in zijn DNA heeft,
- die een bijzonder verschil kan maken, op zijn eigen vierkante meter,
- de knopen doorhakt op het moment dat het nodig is,
- die zoveel passie, enthousiasme en plezier heeft dat zijn enthousiasme aanstekelijk is,
- die alles in zich heeft, om zijn grootste uitdagingen te overwinnen,
- alles in zich heeft, om nu al succesvol te zijn?

Zoek niet verder...

Kijk dan in de spiegel.

Jij bent je beste Rolmodel...

*“Whatever your age,  
your upbringing,  
or your education,  
what you are made of is  
mostly unused potential.”*  
**George Leonard.**



## 9. The next step?

Met meer dan twee decennia ervaring, durven we vol overtuiging te zeggen dat jij, als directeur, manager, teamleider of zelfstandig professional, veel meer in je hebt, dan dat je nu er uit haalt.

Vaak houden verouderde manieren van denken en doen, je als een handrem tegen om het allerbeste uit jezelf te halen.

Onwetendheid, onbegrip, onzekerheid en twijfels houden ons vaak tegen, om die stappen te zetten die we nodig hebben.

Vaak zie je niet het gehele schilderij, als je er zelf in zit.

In welke situatie waarin je jezelf ook bevindt, wij zijn er van overtuigd dat je alle kwaliteiten, talent, passie en kracht al in je hebt om je grootste problemen te overwinnen.

De vraag is niet of je het kan. De vraag is wat ben je bereid om te doen, om de eerste stappen van het ideaalbeeld van jezelf, je team en klanten te creëren.

Wil je jouw vraagstuk of die van je team bespreken,  
zonder 'verkooppraatjes'

Neem contact met ons op voor een strategiesessie van  
30 minuten. Telefonisch of persoonlijk.

Marvin Sutherland  
06 55 37 28 33  
[marvin@essentialbi.nl](mailto:marvin@essentialbi.nl)  
[@sutherlandmarv](#)

*"Our greatest fear is not that we are inadequate.  
Our greatest fear is that we are powerful beyond measure."  
Marianne Williamson*



## 10. Wie zijn wij?

### Maureen Tardjopawiro



Ik ondersteun ondernemers, directeuren, managers en professionals om hun focus te verscherpen. En veel meer vanuit hun kwaliteiten, kracht en passie te werken. Zij gaan met extra veel plezier datgene doen waar zij *van nature* in uitblinken. Zij leren zichzelf mentaal en emotioneel coachen. En verleggen in korte tijd hun grenzen. Daardoor halen zij topresultaten voor hun team en bedrijf.

**Kernwoorden.** Diepgang, grenzen verleggen, positief confronterend, gepassioneerd, doortastend.

**Thema's.** Executive Coaching, Career Counseling, Personal Development.

**Expertise.** Ik combineer mijn expertise in de psychologie (NIP) en mijn coachingservaring met *state of the art* én wetenschappelijke methodes om in korte tijd resultaten uit de coaching te halen.

Krachtige psychologische methodes, zoals Emotiemanagement (The Journey), NLP en Neuro Emotionele Integratie. Persoonlijke analyse, zoals Lifo® en Profile Dynamics®.

**Klanten.** Ik heb opdrachten uitgevoerd voor o.a. OPTA, Achmea, Arbo Management Groep, ABN AMRO, SNS Bank, Reaal, Hooge Huys, KLM, MEE Amstel en Zaan, Hogeschool INHolland, McDonald's Logistics & Services, Raad voor Rechtsbijstand en Universiteit van Amsterdam.

<http://www.vitalityinbusiness.com>

### Marvin Sutherland



In alles wat ik doe, wil ik ondernemers, directeuren en managers helpen om veel meer vanuit hun passie en talenten te werken, om een bijzonder verschil te maken voor hun klanten.

Door scherper te focussen op wat er écht toe doet, en een omslag in hun mindset, halen mensen het allerbeste uit zichzelf en hun team.

Met als resultaat: blijde en gelukkige klanten; enthousiaste ambassadeurs.

**Kernwoorden.** Onverbeterlijke optimist, gedreven, enthousiast, resultaatgericht.

**Thema's.** High Performance (Management)Teams, Doorbraak & Inspiratie Workshops, Personal Empowerment, versnelde verbetering van teams en organisaties. Motivational Speaker.

**Expertise.** HBO Personeelsmanagement, WO Organisatiekunde. Trainingen: Bakkenist functiewaardering, Assessment Center (GITP), Bedrijfskundig analist, Informatie analysemethoden, NLP Master Practitioner, Psychologie van Prestatie, Top Coach (Metavisie), Personal Leadership (Sundoor), en Robbins Research Institute.

### Klanten

Ik heb gedurende 12 jaar gewerkt bij verschillende adviesbureaus (o.a. Domesta Vendex, Nibo Opleiders, KSG/Berenschot). Vervolgens heb ik als ondernemer gedurende 14 jaar opdrachten uitgevoerd voor o.a. Cisco Systems, Microsoft Europe, Centric, HP EMEA, Houthoff Buruma, Simmons & Simmons, Kema BV, CoolCat, Securitas, GetronicPinkRocade, CapGemini, Miele, HAVI Logistics Philips, Citogroep, ABN AMRO, SNS Reaal en Hogeschool INHolland.

<http://ondernemendleiderschap.eu/> en <http://essentialbi.nl/>