

DE KLEINE COACH VOOR GROTE DINGEN

WERK

IN TIJDEN VAN CRISIS



DE KLEINE COACH VOOR GROTE DINGEN

**JO DE POORTER**

# WERK

IN TIJDEN VAN CRISIS



**Hoe je de job van je leven vindt  
en een leven in je job**



LANNOO

## INLEIDING

– 7 –

### HOOFDSTUK 1

## WAT JE MOET WILLEN

– 11 –

### HOOFDSTUK 2

## WAT JE MOET WETEN

– 31 –

### HOOFDSTUK 3

## WAT JE MOET KUNNEN

– 63 –

### HOOFDSTUK 4

## WAT JE KAN ONDERSCHIEDEN

– 83 –

HOOFDSTUK 5

## WAT JE MOET ZEGGEN

— 103 —

HOOFDSTUK 6

## WAT JE MOET HEBBEN

— 121 —

HOOFDSTUK 7

## HOE JE JE DEMONEN BEDWINGT

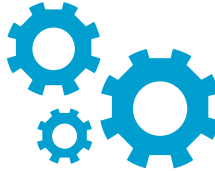
— 159 —

HOOFDSTUK 8

## WAT JE MOET DOEN

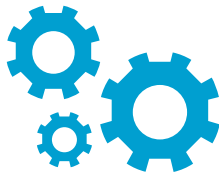
— 179 —





**Het begint al met de woorden.** Werkgever. Werknemer. Ze zijn verkeerd. Niemand geeft iets zomaar. En niemand neemt ook wat. Zomaar. Dat is onbeleefd. Zo zijn we niet opgevoed. Dat blijft niet duren. De werkgever is niet op zoek naar iemand die iets neemt. Hij is op zoek naar iemand die iets geeft. Veel zelfs. Hij is op zoek naar iemand die hem iets kan opbrengen. Veel zelfs. Daarom is het woord *winstgever* meer gepast dan het woord *werknemer*. Een *winstgever* is iemand die iemand anders iets opbrengt. Het is voor alle betrokkenen helderder en directer als we het voortaan ook zo benoemen: *de winstzoeker en de winstgever*. Dat zal zeker een heleboel onduidelijkheid, wazigheid en onnodige verwarring uit de weg ruimen. En het zal opleveren: winst voor de *winstgever*, maar ook winst voor de *winstnemer*. Een winst-winstsituatie als het ware. En daar gaat dit boek over: over hoe alle partijen snel en simpel kunnen krijgen waar ze op uit zijn: *vervullend en verrijkend werk*, voor iedereen. Dit is wat

het is. En hier volgt hoe het moet. Maar vooraf nog even: wat is dit boek niet? *Het is geen invulboek*, met tabellen en kolommen, waarbij je op zoek moet gaan naar je verborgen passie, je ware ik en je onbewuste zelf. *Het is geen filosofisch traktaat*, waarbij je tijdens het lezen instemmend knikt of verbijsterd fronst en je na afloop vaststelt: inderdaad, maar wat heb ik eraan. *Het is geen opsomming* van wat je gezond verstand en twee minuten nadenken je ook al hadden kunnen vertellen. Wat is dit boek wel: het is *een heldere handleiding* voor actie, directe actie, duidelijke actie, doerbare actie. Het is een concreet stappenplan voor wie te weten wil komen waar hij geschikt voor is, waar hij gelukkig van wordt, en hoe hij dat zo snel mogelijk kan bereiken. Het is een handzame samenvatting van *mijn 4662 coachings en 30 jaar ervaring met de grootste werkgevers, werknemers, doeners, denkers en andere harde werkers uit het zakenleven, de politiek en de media*. Het is een routemap van hoe zij het gedaan hebben en hoe jij het ook kunt doen. Het enige wat je moet doen, is aan de slag gaan. **Nu.**





**Zaai de gedachte,  
oogst de daad.**

**Zaai een daad,  
oogst een gewoonte.**

**Zaai een gewoonte,  
oogst een karakter.**

**Zaai een karakter,  
oogst een leven.**

— Ralph Waldo Emerson



## HOOFDSTUK I

**WAT JE MOET**

**WILLEN**



Wilskracht is net als een spier. Je kunt haar ontdekken, opbouwen en onderhouden. Je kunt jezelf motiveren door doelen te stellen en beloningen te voorzien. Je kunt zorgen dat je begint, doorgaat en het afmaakt. Maar je hebt ondersteuning, hulp en richting nodig. Van Steve Jobs bijvoorbeeld, of Warren Buffet of Napoleon. En voorkennis en informatie van binnenuit en inzichten van zij die het al gedaan hebben. Dat vind je allemaal in dit eerste hoofdstuk. Het enige wat je zelf moet doen nu is:

**WILLEN.**