

DE KLEINE COACH

EXCELLENTIE

DE KLEINE COACH

EXCELLENTIE

HOE UITMUNTENDHEID JE KAN OPTILLEN
BOVEN JE EIGEN COMPETENTIE EN
DIE VAN JE CONCURRENTIE

JO DE POORTER

P E L C K M A N S

HOOFDSTUK 1

EXCELLENTIE IN WORDING

8

HOOFDSTUK 2

EXCELLENTIE IN STROOMVERSNELLING

26

HOOFDSTUK 3

EXCELLENTIE IN TIMING

46

HOOFDSTUK 4

EXCELLENTIE IN VERMOGEN

64

HOOFDSTUK 5

EXCELLENTIE IN TWIJFEL

80

HOOFDSTUK 6

EXCELLENTIE IN DE STRIJD

96

HOOFDSTUK 7

EXCELLENTIE IN KRITIEKE OMSTANDIGHEDEN

112

HOOFDSTUK 8

EXCELLENTIE IN WOELIGE TIJDEN

130

HOOFDSTUK 9

EXCELLENTIE OP LEVEN EN DOOD

142

HOOFDSTUK 10

EXCELLENTIE IN OVERTREFFENDE TRAP

160

Het is een medaille omhooghouden op het podium van je proclamatie met ontroerde ouders in de zaal. Het is de niet-aflatende toewijding in alles. Het is altijd de hoogste standaard betrachten, constante groei en doorgezette verbetering. Het is discipline, passie en nauwgezetheid. Het is fouten maken en ze als trofeeën op je schoorsteenmantel zetten. Het is doen en denken als Einstein, Jobs en Ronaldo. Het is hoge professionele resultaten halen, maar ook veerkracht en voldoening in je persoonlijk bestaan vinden. Het is ongeken- de vernieuwing en vooruitgang veroorzaken. Het is het uitzonderlijke vermogen van uitmuntendheid, in de volgende pagina's uitgespit en uitgelegd.

HOOFDSTUK

1

EXCELLENTIE IN WORDING

Hoe je snel kan schakelen. Van waar je bent naar waar je wil zijn. Wie je precies nodig hebt en waar je die kan vinden. Wat het allergrootste geheim van vooruitgang is en wat je hierbij hebt aan Nelson Mandela, Tom Cruise en Jannik Sinner.

‘We zijn wat we
herhaaldelijk doen.
Excellentie is geen handeling,
het is een gewoonte.’

Aristoteles, filosoof

HOE JE IN JEZELF INVESTEERT ZONDER DAT HET AL TE VEEL KOST EN TOCH BEPAALD VEEL OPBRENGT

Sommige mensen verwarren investeren in zichzelf met het leveren van grote financiële inspanningen. Dat kan, maar het is niet noodzakelijk. Je kan jezelf uitstekend voorbereiden op uitmuntendheid zonder veel of zelfs iets uit te geven. Dit zijn de basisopties:

(1) *Kijk naar water.* Ga naar zee, loop op de golfbreker en laat je blik verdrinken in het water. Of kies voor dichterbij. Een stroom, rivier, beek of plas. Water brengt rust, ontspant en opent je blik.

(2) *Kijk naar kunst.* De meeste werken van de grootste kunstenaars zijn in onze steden binnen handbereik. Vaak gratis. Ga kijken wat grote artiesten met hun talent gedaan hebben en wat ze bij jou daarmee kunnen aanrichten.

(3) *Ga naar een tuincentrum.* Betreed de warme vochtige wereld van jong groen en oude schors. Ruik, voel en kijk naar wat groeit met licht en water. Breng een bloemetje van daar mee voor je partner.

(4) *Ga naar de bibliotheek.* Proef de rust en de gewijde stilte van het huis waar boeken wonen en mensen fluisteren. Ga op reis in de naslagwerken die in de boekenwinkel niet meer te vinden zijn en die je op het internet niet kan aanraken noch ruiken. Leer jonge studenten en mensen van leeftijd kennen die je anders nooit zou ontmoeten.

(5) *Volg een cursus.* Schrijf je in voor iets dat je leuk vindt om te doen of dat gewoon nuttig is. De overheid organiseert talloze gratis opleidingen waar je niet alleen zinvolle dingen leert, maar ook mensen leert kennen die je in je gebruikelijke cirkel nooit ofte nimmer zou tegenkomen. Probeer EHBO, genealogie of ontdek de mogelijkheden van AI.

(6) *Ga in het klooster.* Voor altijd, of misschien om te beginnen voor een dag. Binnen een straal van een uur van waar je nu bent, bevindt zich een klooster dat zijn gastvrijheid kosteloos aanbiedt. Dompel je onder in een wereld van rust, bezinning of artisanal bier of kaas. Ontmoet mensen die in je land leven, maar toch in een totaal ander universum verkeren. Praat met geestelijken en verruim je eigen hoofd.

(7) *Bezoek een hotel.* Ga naar een mooi hotel bij jou in de buurt op een rustig moment van de dag en vraag of je een kamer mag zien. En nog één. Betreed op die manier plaatsen waar je anders nooit zou komen. Vraag naar de geschiedenis van het hotel en zijn gasten. Zeg dat je buitenlandse vrienden zal adviseren om hier te komen. Doe dat ook.

(8) *Ga naar de kerk.* Loop, het liefst op een warme zomerdag, een kerk of kathedraal binnen. Geniet van het spektakel dat de zon aanricht met een glasraam. Snuif de mengeling van kaarslucht en wierook op. Ga in de achtergrond staan bij een doopviering van mensen die je niet kent. Luister naar het gepassioneerde verhaal van een gids die een groep Australiërs toespreekt.

(9) *Kijk naar mensen.* Ga op een bankje in de stad zitten en observeer wie er langsloopt. Hoe mensen gekleed gaan. Hoe ze met elkaar omgaan. Vraag je af wat ze doen. Wie ze zijn. Waar ze vandaan komen en waar ze naartoe gaan.

(10) *Kijk omhoog.* Hef je hoofd op en richt je blik naar de sterren, 's nachts en naar de wolken en de lucht overdag. Vraag je af waarom *the sky the limit* zou moeten zijn, als mensen voet gezet hebben op de maan. Zoek je dromen en maak ze waar. Op excellente wijze.

‘Begin klein, denk
groot en handel nu.’

Napoleon Hill, schrijver

WARE EXCELLENTIE HEEFT RESULTAAT NIET ALTIJD NODIG OF TOCH NIET ALTIJD METEEN

Tientallen literaire agenten en meer dan dertig uitgevers hadden zijn manuscript afgewezen, maar toch hield hij vast aan zijn droom om zijn eerste roman *A Time to Kill* gepubliceerd te zien. John Grisham gaf niet op. Uiteindelijk was Wynwood Press toch geïnteresseerd, maar onder voorwaarden. Ze wilden niet meer dan vijfduizend exemplaren drukken en hij moest er zelf duizend van afnemen. Grisham deed het, maar raakte zijn boeken aan de straatstenen niet kwijt. Hij moest ze cadeau geven aan allerlei mensen die ze gratis wilden, maar vooral aan mensen die ze helemaal niet wilden. Hij had gelukkig nog genoeg geld om in zijn levensonderhoud te voorzien en hij schreef onverdroten verder aan zijn tweede boek: *The Firm*. Door een wonderlijke speling van het lot was zijn agent in staat om de rechten van het boek aan filmmaatschappij Paramount te verkopen nog voor hij een contract had voor de publicatie. Grisham streek 600.000 dollar op voor de filmrechten alleen al. De film en de hoofdrol van Tom Cruise deden de belangstelling voor het andere werk van Grisham opflakkeren. Het boek *The Firm* ging onmiddellijk in de bestsellerlijst van de *New York Times* en bleef daar bijna een jaar staan. De film was ook

meteen buitengewoon succesvol en bracht meer dan 100 miljoen dollar op in de eerste maand na de première. Door het succes van *The Firm* ging ook *A Time to Kill* in herdruk. Dit keer werden meer dan acht miljoen stuks verkocht. Grisham werd de bestverkochte auteur van de jaren negentig. Meer dan driehonderd miljoen boeken gingen over de hele wereld over de toonbank. Hij werd vertaald in dertig talen. Elf van zijn boeken zijn verfilmd waaronder ook nog: *The Pelican Brief* en *The Client*. Je hebt ze vast gezien en zo niet: kijken. Het zijn excellente films.

‘Vind plezier in ploeteren.’

Carlos Alcaraz, tenniskampioen

geheimtip

WAAROM JE ZO SNEL MOGELIJK MOET VERGEVEN EN WAT VOOR BEVRIJDING JE DAARMEE KAN VEROORZAKEN

Een van de pijlers van excellentie is je omringen met een kring van excellente mensen. De meest aangewezen tactiek om die te vinden is het aanzuiveren van je bestaande relaties of het wegdoen ervan. Een essentieel onderdeel van die zuivering is vergeving. Het ruimt niet alleen op wat om je heen is, maar ook veel binnenin jezelf. Hier volgen de drie beste methodes om het vergevingsproces in te zetten en jezelf vrij te maken van alles wat je nog vastbindt aan mensen en zaken die je verhinderen om excellentie te bereiken.

(1) VERGEEF JEZELF. In de eerste plaats moet je beginnen om de belangrijkste persoon in je bestaan te vergeven. Veel mensen zijn ongenadig hard of kritisch voor hun eigen persoon. Dat is onnodig en onhandig omdat het een liefdevolle en harmonieuze band met jezelf in de weg staat. En die is dan weer de basis voor je ontwikkeling. Vergeef jezelf de dingen die je niet perfect doet. Besef dat je ze zo goed mogelijk doet, naar de huidige omstandigheden.

(2) VERGEEF ANDEREN. Maak een lijst van mensen die je iets aangedaan hebben. Vergeef ze in je hoofd en in je hart. Schrijf ze een brief of een mail. Verstuur die, of niet. Ook als ze er niet meer zijn, kan het helpen. Kijk ook wie jij om vergiffenis kan vragen. Als het belangrijk genoeg is, zoek ze op en vraag het.

(3) VERGEEF VOORAF. Je weet dat mensen je nog zullen kwetsen in de toekomst. Gewild of ongewild, en je zal ontdekken dat vergeven een wonderbaarlijk bevrijdende techniek is. Probeer het en ervaar het. Waarom zou je dan niet vooraf al vergeven? Neem of geef een voorschot uit je vergevingskas. Het kost niets en het levert veel op.

‘Ambitie leidt je naar succes,
excellentie houdt je daar.’