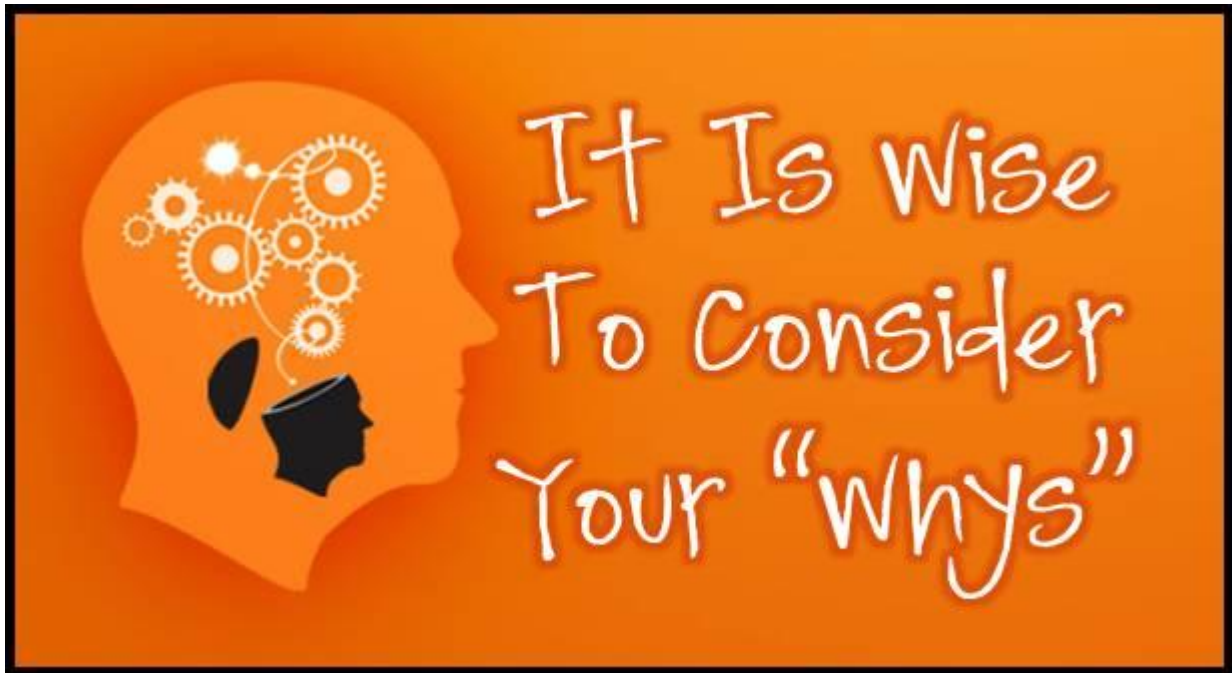


Wil jij met mij samenwerken en ook het beste uit jezelf halen?



### **Mijn waarom**

Waar geloof ik in? Ik geloof dat de mens in essentie een Goddelijk wezen is. Ik geloof dat ieder mens ten diepste gedreven wordt om uiting te geven aan deze essentie en er naar streeft om intens gelukkig te zijn. Ik geloof dat ieder mens in staat is om een bijdrage te leveren om de hemel op aarde te creëren. Ik geloof dat de mens het meest van betekenis is als hij of zij ook een bijdrage kan leveren om het leven van andere mensen te helpen verbeteren. Want door anderen te helpen gelukkiger te zijn, wordt de mens zelf ook gelukkiger. Hoe meer mensen hieraan een bijdrage leveren, hoe sneller het proces verloopt. Ik geloof dat je zelf het goede voorbeeld moet geven, als je andere mensen wilt inspireren. Mijn bewustwordingsproces heb ik samengevat in [een boek](#) met de titel Ieder-Eén is Al-Eén dat eind 2012 is uitgegeven.

**Het is mijn missie om bovenstaande aan zoveel mogelijk mensen duidelijk te maken en ze te helpen dit stap voor stap waar te maken.**

Ik geloof dat ook steeds meer bedrijven bereid zijn om te investeren in het ontdekken van hun werkelijke 'waarom', omdat voor de bedrijven van de toekomst geldt dat ze aantoonbaar een bijdrage moeten leveren aan het verbeteren van de wereld van anderen. Bedrijven die hier niet aan mee doen, verliezen langzaam maar zeker hun geloofwaardigheid en kunnen alleen nog op basis van macht in stand blijven.

Deze machtdenkers gaan er (nu nog) vanuit dat 'duurzaamheid' een hype is of vragen zich openlijk af wat het nu eigenlijk oplevert. Of ze hebben op dit moment al

genoeg moeite om het hoofd boven water te houden dat ze het uitstellen tot betere tijden. Betere tijden voor het 'oude denken' komen er echter niet. Bedrijven die nalaten nu bezig te gaan met inzichtelijk krijgen van hun werkelijke toegevoegde waarde, zullen langzaam maar zeker van de aardbodem verdwijnen.

Overigens zal dit niet zonder slag of stoot gaan en de hardcore 'macht denkers' zullen alles aangrijpen om de 'nieuwe denkers' in hun val mee te slepen. Of, als deze 'machtdenkers' nog een gevulde oorlogskas hebben, zullen ze de 'nieuwe denkers' proberen in te lijven om op deze manier aan hun aandeelhouders te laten zien dat ze ook een bijdrage leveren aan het verbeteren van onze wereld. Zolang er echter op het meest essentiële nivo niets veranderd aan de manier waarop in de top van deze bedrijven gedacht wordt, is deze 'strategische' zet, m.i. slechts uitstel van executie.

Mijn doelgroep bestaat dan ook niet uit 'hardcore machtdenkers', maar uit de 'nieuwe denkers' die het graag anders willen, maar geen idee hebben waar te beginnen. De leiders (managers en directeuren) van deze bedrijven kan ik helpen door ze te ondersteunen bij hun bewustwordingsproces. Door ze inzicht te geven in de essentie van ons (hogere) doel op aarde. Door ze (zelf)vertrouwen te geven, dat ze het verschil kunnen maken. Door ze als een gids te begeleiden op hun pad naar het 'nieuwe denken' en ze te helpen om het 'nieuwe denken' te implementeren. Het 'nieuwe denken', kun je ook lezen als het 'nieuwe organiseren.' Meer over deze aanpak, die ik zelf als manager meerdere malen succesvol heb toegepast (overigens nog voordat het boekje was geschreven), is uitstekend verwoord in [dit boekje](#).

### **Mijn hoe**

Door in gesprek te gaan en aandachtig te luisteren én te voelen. Door gerichte (coach)vragen te stellen en door 'door te vragen'. Door de ander te 'confronteren' met hetgeen hij of zij zegt en door te vertellen wat ik ervaar (voel). Door te vragen hoe dit voor hem of haar voelt. Door hem of haar te vragen om stil te zijn en te voelen, komen we gezamenlijk geleidelijk tot de essentie. Soms 'ontdekt' de cliënt tijdens het eerste gesprek de essentie, maar meestal duurt het (iets) langer. Dit heeft meestal te maken met de mate waarin iemand van zichzelf verwijderd is. Als ik tijdens het eerste gesprek geen enkele herkenning ervaar bij de cliënt, dan vraag ik wat de cliënt zelf ervaart. Als hieruit blijkt dat de cliënt oprecht graag wil, maar nog niet kan, dan plannen we een vervolgspraak, zo niet, dan geef ik aan de cliënt terug dat ik niet verwacht iets voor hem / haar te kunnen betekenen. Als een cliënt bereid is om ook met zichzelf aan de slag te gaan, dan maken we (gezamenlijk) een ontwikkelplan voor zowel de cliënt (zijn of haar partner) en zijn / haar organisatie. Dit is altijd een maatwerkplan, omdat iedere situatie en persoon uniek is.

### **Mijn wat**

Blij(re) mensen. Mensen met zelfrespect en zelfvertrouwen, die zichzelf waarderen, en die waarde(n)vol zijn. Met als gevolg dat ze zich gerespecteerd en gewaardeerd voelen, vol zelfvertrouwen zijn en van (grote) waarde zijn voor zichzelf en omgeving.

Daarom doe ik wat ik doe. Omdat ik er blij en enthousiast van wordt! En als ik blij en enthousiast ben, dan straalt dit ook af op mijn omgeving. En als mijn omgeving blij en enthousiast is, dan straalt dit ook weer af op mij. Een eindeloze positieve creatie-spiraal die ervoor zorgt dat we geleidelijk een harmonieuze samenleving creëren.

P.S.: Ter inspiratie heb ik mijn verhaal samengevat in [deze presentatie](#).