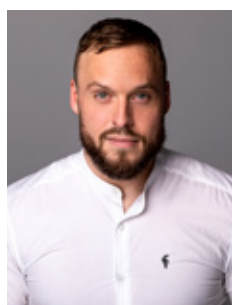


Transformers

Radicaliseren is soms zo slecht nog niet – want hoe wil je anders grote veranderingen doorvoeren, thuis en in je werk?

‘IK BEN NIET JE VRIEND. IK PRIK DOOR AL JE EXCUSES HEEN’



Wouter Kleinsman (31) gooid zijn online-marketingbureau en salaris van 30.000 euro per maand overboord om zijn geluk achterna te gaan. Als unieke no-nonsense-coach pleit hij voor ‘radicale transformatie’. Met zijn boek *Zo word je een game-changer* overtuigt hij de lezer van deze werkwijze én levensstijl. ‘We kunnen zo veel meer bereiken als we eenmaal doorhebben hoe.’

Wouter Kleinsman (31) gooid zijn online-marketingbureau en salaris van 30.000 euro per maand overboord om zijn geluk achterna te gaan. Als unieke no-nonsense-coach pleit hij voor ‘radicale transformatie’. Met zijn boek *Zo word je een game-changer* overtuigt hij de lezer van deze werkwijze én levensstijl. ‘We kunnen zo veel meer bereiken als we eenmaal doorhebben hoe.’

Wat is jouw geheime ingrediënt in coaching?

‘Het volgen van mijn intuïtie leidt tot de grootste doorbraken in een sessie. De meeste coaches werken met een template, ze volgen de richtlijnen. Ik geloof daar niet in. Als ik intuïtief naar iemand luister, weet ik meteen welke kant het gesprek op moet gaan. Mijn manier van coachen is net jazz – het kan alle kanten opgaan. Eén ding waar we wel duidelijkheid over scheppen is wat de doelen zijn en hoe we deze snel en zo effectief mogelijk behalen. Verder zijn mijn geheime ingrediënten *commitment*, discipline en integriteit. Ik ben geen pleaser en niet je vriend. Ik kan best hard zijn als dat nodig is. We kunnen heel leuke gesprekken hebben, maar ik prik wel door alle excuses die je gebruikt heen.’

Waarom radicaal transformeren?

‘Ik geloof in radicaal omdat ik ervan overtuigd ben dat je het met kleine stapjes niet redt. Je gaat hierdoor niet snel resultaat zien, waardoor je afhaakt. Met een radicale aanpak zie je snel resultaat. Toen ik besloot tien keer in de week te sporten in plaats van vijf, werd ik scherper en

kreeg ik meer energie. Het gevoel dat je krijgt nadat je de radicale verandering aan bent gegaan, geeft je motivatie voor de volgende stap.’ **Ben je zelf nog steeds bezig met het radicaal transformeren van je leven?**

‘Ik noem mijn eigen succes meedogenloos. Ik heb de honger om alsmaar betere prestaties neer te zetten. Ik kan nooit settelen. Ik ben heel gelukkig, maar ik heb altijd de drive meer te willen bereiken. Als ik mijn cliënten continu motiveer om door te gaan, moet ik zelf toch ook continu bezig zijn met het radicaliseren van mijn leven? Ik ben het rolmodel.’

Hoe merk je dat mensen op jouw coachingstijl reageren?

‘Heel verschillend. Er zijn mensen die zich door deze manier van coaching niet aangesproken voelen en dat is oké. Er is een aantal bij wie ik al in één consult merk dat zij zichzelf excuses voorhouden. Zij gaan in een verdedigingsmodus. Deze mensen ga ik niet overtuigen dat ze een coach nodig hebben, want zij zijn toch niet bereid met zichzelf aan de slag te gaan. De mensen die ik wel coach, hebben een winnaarsmentaliteit. Dat hoeft niet per se op zakelijk gebied te zijn. Ik help ook de mensen die een betere partner willen worden of die gezonder willen leven.’

Coachingles nummer één?

‘Het klinkt misschien cliché, maar mijn belangrijkste les: gewoon doen! Wij zijn onze eigen vijand. We willen altijd meer informatie voor we in actie komen. Dat betekent dat het nooit het juiste moment is; morgen komt altijd beter uit. Maar niets kan ontstaan zonder actie. Ook zelfvertrouwen ontstaat vanuit actie. Hoe kunnen we onszelf vertrouwen als we onze eigen afspraken niet nakomen? Discipline is een spier die je moet blijven trainen. Je krijgt zelfvertrouwen als je zegt: “Vandaag ga ik het doen!” – en het dan ook echt gaat doen.’



Lach, werk en bewonder Stuff they don't tell you

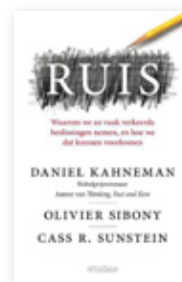
Misschien heb je het al voorbij zien komen: tijdens het downloaden van grote bestanden via Wetransfer lokken kleurrijke, bewegende beelden je naar een nieuwe wereld. Met een klik ga je via WePresent een portaal door naar een wereld vol verhalen, artiesten, projecten en films. Hier vind je ook *Stuff they don't tell you*, artikelen van James Cartwright waarin je leest wat er komt kijken bij het leven van een creatieveling: onverwachte situaties, handige skills. Inspirerend, vermakelijk en met prachtige illustraties. [Wepresent.wetransfer.com](http://wepresent.wetransfer.com)

3X BOEKEN



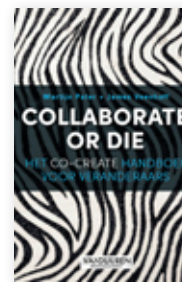
O sole mio
Beginner of oude rot in het vak, als zzp'er kan dit boek niet ontbreken in je kast. Alle vragen die je je maar kunt

bedenken over en rond het freelancebestaan staan erin. Je hoeft niet opnieuw het wiel uit te vinden; *Solo* geeft je inzicht in hoe je je uren het best in kunt delen en leert je hoe je meer discipline en focus krijgt. € 21,99 *Business Contact*



Het laatste oordeel
Zijn boek *Thinking, Fast and Slow* was een bestseller. Met *Ruis* neemt Daniel Kahneman

het fenomeen oordelen onder de loep. Wat maakt dat de ene rechter een andere straf oplegt dan de andere? Met dit boek wil Kahneman ons alert maken op de ruis die bij het oordelen over de ander kan opspelen. Leerzaam. € 24,99 *Nieuw Amsterdam*



Alleen samen
De wereld staat op springen, en het enige wat we kunnen doen is actie ondernemen

en elkaar hierbij steunen. Met dit boek met de grimmige titel *Collaborate or Die* sporen James Veenhoff en Martijn Pater ons aan de handen ineen te slaan, want de tijd dringt. *Van Duuren Management* € 24,99