



Internet Succes Gids.nl
PODCAST
— met Jacko Meijaard —

AFLEVERING 3

**SUCCESVOL
ONDERNEMEN met
Jerry van Staveren**

PODCAST #3: JERRY VAN STAVEREN OVER DE GEHEIMEN VAN SUCCESVOL ONDERNEMEN

Hi, Jacko Meijaard van Internet Succes Gids.nl en welkom in deze inmiddels derde podcast van Internet Succes Gids.nl en in deze podcast ga ik in gesprek met business coach Jerry van Staveren. Het is een hele toffe, waardevolle podcast geworden, dus ik zou zeggen: òDoe enorm veel inspiratie opö, en ik wens je heel veel plezier bij het beluisteren van dit gesprek.

Oké, Jerry, we zijn ongeveer al een halfuur aan het praten op Skype. Misschien is het makkelijk, even voor de luisteraars, dat je even vertelt, voor de mensen die jou nog niet kennen: wie ben je? Wat doe je? Enz.

Jerry: Yes. Ja, inderdaad, we zijn al een halfuur aan het praten. Allereerst, bedankt voor de uitnodiging, Jacko. Leuk om bij deze podcast te gast te mogen zijn. Wat ik doe en wie ik ben? Ik ben Jerry van Staveren. Ik ben business coach. Op zich zal dat de mensen niet zo heel veel zeggen, maar wat ik doe: ik help ondernemers om meer omzet, meer vrijheid en meer resultaten uit hun onderneming te halen en dat doe ik door ze slimmer online te laten werken, in een notendop.

Jacko: Want ik zag op je website dat je eigenlijk als tag line hebt, zeg maar, dat je mensen helpt, ondernemers helpt, om naar het volgende niveau te gaan. Om het volgende niveau te

bereiken.

Jerry: Ja, precies. Precies.

Jacko: Het volgende niveau bereiken, hoe zit dat in elkaar? Hoe werkt dat? Hoe gaat dat?

Jerry: Dat is een hele goede vraag en het is ook heel moeilijk om daar op te antwoorden, omdat het elke keer anders is, want elke persoon is anders. Dus het eerste wat ik doe, te allen tijden, ik ga in gesprek met de desbetreffende ondernemer. Als die interesse heeft om met een business coach te gaan samenwerken en dan ga ik gewoon simpelweg kijken van: waar sta je, waar wil je heen? Waar loop je tegenaan? En wat wil je bereiken?

En dat is eigenlijk voor elk persoon anders. De één wil meer tijd met z'n gezin doorbrengen en de ander wil genoeg vrije tijd hebben om zijn hobby of zijn passie uit te kunnen voeren. Er zijn bijvoorbeeld genoeg ondernemers die de wereld rond willen reizen. En vanuit overal in de wereld hun werk willen kunnen doen. En een andere ondernemer heeft juist weer een financiële doelstelling, dus het wisselt echt per keer.

Ik kijk dus van: wat zijn jouw specifieke doelen? En als we dat duidelijk hebben, dan weet ik al of mijn dienstverlening daarin van toegevoegde waarde kan zijn. Om een lang verhaal kort te maken: om te kijken of we inderdaad samen een match zijn.

Jacko: Oké. En dan weet je: we zijn dus een match. Ik kan jou helpen. De ene wil meer vrijheid, de ander wil gewoon meer geld verdienen. En dan ga jij helpen om dat doel te realiseren?

Jerry: Ja. Dat is eigenlijk kort gezegd wat ik doe.

Jacko: En tuurlijk, ik weet, je kan misschien niet alles zeggen, maar ik ben gewoon heel erg benieuwd. Stel, we gaan dus samenwerken, hoe ziet zo'n samenwerking eruit? Is dat via Skype? Is dat via telefoon, is dat via de e-mail? Is dat een videoprogramma? Hoe zit dat in elkaar?

Jerry: Eigenlijk een beetje van alles wat. Maar wat het voornaamste is, zijn de zogenaamde coachingssessies, die hebben we één keer in de zoveel tijd. Dat varieert naargelang jouw behoefte maar dat is meestal één keer in de vier tot acht weken. Dus ook net wat jouw agenda toelaat en wat jij zelf wil.

Maar dan gaan we ook echt fysiek samen zitten en dan gaan we echt kijken van: wat gaan we deze aankomende vier tot acht weken doen om dichterbij jouw doelen te komen? En eens van de grootste pijlers waarop ik het bouw is altijd verkoop.

Ik ben van origine echt een verkoper. Ik ben sales manager geweest, account manager, vanaf

mijn vijftiende zit ik al in het salesvak, dus dat is wat ik door en door ken en waar ik bekend mee ben en dat is ook echt wat mijn interesse heeft, dus dat is een van de voornaamste pijlers waar ik op ga zitten.

Dat ik ga kijken van: oké, hoe kunnen we zorgen dat het salesproces gemakkelijker, soepeler en beter gaat verlopen? Zeker als je meer omzet wil maken, dan zijn er heel veel slimme maniertjes om dat te doen met de middelen die je vaak nu al in het bezit hebt. En dat is een van de eerste dingen waar ik op ga zitten.

Jacko: Want je zei ook in het begin: ik heb dus ondernemers eigenlijk ook dankzij het internet hun dromen of doelen geholpen te behalen, dus ook weer tools die je gebruikt, internettools.

Jerry: Ja, veelal wel. Je moet eerst met iemand in gesprek komen, dus voor de verkoop is er altijd eerst marketing nodig en dat is daarin ook een heel belangrijk onderdeel. Dus inderdaad, je marketing, je positionering, de manier waarop jij je uitstraalt naar de buitenwereld, dat moet ook goed staan.

Zoals gezegd: verkoop is een van de voornaamste pijlers waarop ik stuur en waar ik bekend mee ben, maar een belangrijk facet daarin is ook je marketing, je positionering. Dus: hoe ziet jouw ideale doelgroep eruit? Wat is het product dat je verkoopt? Hoe kunnen we dat in markt zetten? En hoe kunnen we jou onderscheidend maken ten opzichte van jouw concurrenten en daar biedt het momenteel heel veel kansen in om dat op een goede manier te kunnen doen.

Jacko: Want zie je dan ook als je met iemand een samenwerking aangaat bijvoorbeeld dat er één iets van de tempel, om het zo maar te zeggen, dat dat niet goed staat. Bijvoorbeeld: het product is goed, de pricing is goed, eigenlijk alles staat goed, behalve de marketing of misschien de aftersales of wat dan ook, dat er één ding eigenlijk, gewoon dat het daar al aan ligt dat daardoor de doelen niet behaald worden? Of is het echt vaak een combinatie van?

Jerry: Dat is, zeg maar, het nulpunt waar we eerst doorheen gaan. We doen eerst een nulmeting. Dus we gaan kijken: hoe staat alles ervoor?

Dus de eerste paar gesprekken zijn altijd het heftigst, dan moet je echt gewoon de hele business door, dus we scannen hem dan helemaal van de top tot de bodem. We gaan de hele business door om te kijken: wat is jouw product? Wat is de prijs die je daarvoor hanteert? Hoeveel aanvragen krijg je? Hoeveel gesprekken? Wat is je conversie op die gesprekken?

Al die dingen gaan we door en dan krijg ik ook echt daadwerkelijk een beeld van wat de huidige situatie is en dat is voor jou als ondernemer natuurlijk ook belangrijk, omdat je dan ook de vragen moet gaan antwoorden die je zelf eigenlijk niet zo vaak stelt.

Je doet vaak wat je deed, maar door gewoon structureel echt weer even door je business heen te gaan, dan krijg weer even die spiegel voor en dan krijg je al een heel duidelijk beeld. Dus je ziet inderdaad van: diegene heeft 10 gesprekken in de week en die *closed* er 8 dan is er met je verkoopgesprekken waarschijnlijk niks mis. Maar bereik jij 8.000 man per maand op je website en heb je maar 10 aanvragen, dan zit daar wat mis. Of bereik je maar 300 man per

maand op je website? Daar is die nulmeting ook voor nodig, omdat dat ons een duidelijk beeld geeft van: wat is het eerste punt waar op gaan zitten. Waar gaan we op sturen? Waar gaan we op duwen. Dus daar is die nulmeting voor.

Jacko: En je zegt dat je spiegel aan de andere persoon, dat de spiegel ervoor houdt. Ik noem maar wat, dat iemand echt 10 jaar aan z'n business bezig is en het loopt op zich goed, maar die is met jou gaan samenwerken omdat-ie een bepaald doel wil gaan halen en je komt dan met die spiegel. Dat het dan best wel moeilijk kan zijn voor iemand om een verandering aan te brengen, omdat-ie al zolang met die business bezig is en altijd dezelfde dingen heeft gedaan en dan ben ik heel erg benieuwd: maak je weleens mee van dat je echt moeite hebt om het die persoon anders aan te leren of hoe zit dat?

Jerry: Ik snap wel waar je heen wil. Wat dat betreft maak je de gekste dingen mee. Ik heb mensen aan het huilen gehad, maar voor mij is het ook natuurlijk al iets anders.

Als we al een traject in zijn gestapt, dan hebben ze al de keuze gemaakt, weet je, ze zijn dan al bereid om te veranderen anders zouden ze die samenwerking met mij niet aangaan.

Maar een belangrijk facet is natuurlijk om afscheid te nemen van dingen die niet werken.

En wat jij net zelf ook al zegt: ondernemers zijn gewoon vaak bezig met de dingen die je al deed, maar dan kan het best wel confronterend zijn om dat ene dingetje waar je al twee jaar mee bezig bent, om daar over te horen: dat is niks, dat zal ook niks worden, daar moet je echt afscheid van gaan nemen.

De tijd die je daar nu in steekt is ergens anders veel beter besteed.

Dat doet weleens pijn en dat is niet altijd makkelijk om dat te moeten zeggen, zeg maar, maar dat zijn wel noodzakelijke kwaden. Dan moet je even door de zure appel heen bijten. Dat gebeurt. Dat komt voor.

Ik heb bijvoorbeeld vorige week ook een gesprek gehad met een man, die heeft al 15 jaar een succesvolle business en die komt er nu na 15 jaar, nu dat z'n kinderen groot zijn en bijna het huis uit gaan, erachter van: het is niet mijn daadwerkelijke passie, dit bedrijf, dus ik wil eigenlijk meer iets met teambuilding en met persoonlijke ontwikkeling gaan doen.

Dat is ook best wel een dingetje. Als je al 15 jaar een succesvol bedrijf hebt en dan op een dag wakker wordt en erachter komt van: ja, het geeft me niet de voldoening of deí Ik kan niet echt daadwerkelijk mijn passie uitvoeren. En dat is wel een heel belangrijk facet natuurlijk.



Jacko: Dat lijkt me hartstikke lastig natuurlijk ook. Ik kan me ook voorstellen: je dag, je week is niet saai, want je hebt natuurlijk met allerlei mensen, daarmee kom je in gesprek en ga je coachen.

Jerry: Ja, dat is voor mij ook het voornaamste punt om zoveel lol in hetgeen wat ik doe te hebben. ik ben niet iemand die jarenlang hetzelfde kan doen, daar ben ik zelf ook veel te onrustig voor.

Ik was ook vroeger altijd de jongen, die als je dan op maandag een project moest inleveren op school, dan ging ik zondagavond pas beginnen met werken. Zo iemand ben ik.

Ja, om nu al te weten wat ik over vijf jaar op een dag doe, dat is voor mij iets van í Ik heb gewoon die afwisseling en die uitdagingen nodig en dat maakt dit juist zo mooi.

Elke ondernemer, elk doel is anders, maar ook elke situatie is anders en dat houdt het voor mij ook spannend en dat houdt het voor mij ook nieuw. Dus dat maakt het ook leuk.

Jacko: Ik ben ook heel erg benieuwd, Jerry, waarom doe je wat je doet? Je bent er hiervoor al een beetje over bezig geweest, maar wat is de achterliggende gedachte, zeg maar? Waarom doe je wat je doet?

Jerry: Dat is een vraag die ik mezelf ook echt al heel wat jaren stel. Dat is ook wel iets waar ik mezelf door de jaren heen de spiegel in moet voorhouden. Echt inderdaad, de big why. Waarom is het, wat is het wat jij doet?

Dat heeft er bij mij altijd al in gezeten. Het komt nu eigenlijk altijd een beetje tot wasdom om het zo te zeggen. Het is í Mijn reis is begonnen toen ik 15 was. Ik ben enig kind, opgegroeid in Amstelveen en toentertijd was ik helemaal gek van films. Vraag me niet waarom, maar echt films zoals Wall Street en Glenngary Glen Ross en dat soort films. Dat Always be closing en de mannen in de maatpakken, de kantoren, dat vond ik helemaal geweldig.

Ik dacht echt: dat verkoop is het voor mij. Dus toen was ik 15 stond ik gewoon bij ons aan het einde van de straat voor de deur. Daar was echt zo'n verkoopkantoor met koude acquisities, echt met wat je in die film ziet, weet je wel, met die headsets koud bellen. Zo'n kantoor was het dus en daar stond ik als 15-jarig jochie: öMag ik hier werken? Mag ik hier werken?ö Uiteindelijk is dat gelukt.

Jacko: Leuk!

Jerry: En ik ken eigenlijk niet beter. En naarmate je ouder wordt en je doet meer ervaring op, hoe moet je dat zeggen? Aan het begin ben ik ook een beetje die utopie geweest waar werkgevers nu naar op zoek zijn, weet je wel. 20 jaar, net uit school met 15 jaar relevante werkervaring. Dat was ik gewoon. Eigenlijk puur door toeval, omdat ik het geluk heb gehad dat ik toen zag, door die films van: dit is wat ik leuk vind, dit is wat ik interessant vind.

Dit is wat ik uitdagend vind, maar dat heeft mij toen wel heel wat jaren geduurd om erachter te komen dat het niet zozeer het verkopen was wat mij zo trok, maar het waarom erachter. Waarom gingen mensen -jaøzeggen? Waarom werden die grote deals geclosed, waarom kan de een wel de telefoon oppakken en de deal closen en lukt 100 anderen het niet?

En dat is juist wat ik interessant vind en dat is waar ik mee bezig was. Om dat te ontleden en ervaring is daarin in mijn ogen de beste leerschool. Gewoon door te doen en dan zelf te ervaren van: oké, waar zit het hem in? Wat is het? Hoe komt het?

En ik heb wat dat betreft ook gewoon echt geluk gehad dat ik door dat soort stappen ook het geluk heb gehad dat er bepaalde deuren open gingen. Ik was 23, toen heb ik mijn eerste echte fulltime baan kreeg en de man die mij toen op dat moment aannam, dat is nu momenteel de directeur van Marktplaats. Dat soort gelukjes moet je ook hebben.

En ben ik daar echt bewust mee bezig geweest toen? Nee.

Ik was wel continue mijn droom aan het najagen. Toentertijd wilde ik heel graag salesmanager worden, dus toen ik 23 was, was salesmanager echt mijn doel. Het leek me echt geweldig om mensen echt te ondersteunen, zelf ook nog bezig te zijn met verkoop, maar ook het team aan te sturen en mensen helpen om hun doelen te bereiken.

Daar komt het weer. Dat heeft er altijd in gezeten en ik heb toentertijd ook de kans gekregen om een eigen team aan te sturen, omdat ze toen vanuit het management ook zagen dat ik dat al bij mijn collegaø deed.

In de tijd dat ik nog gewoon accountmanager was, als ik dan zag dat een collega het moeilijk had aan de telefoon, en dat het niet lukte om de target te halen, dan was het voor mij natuurlijk om even de tijd voor haar te nemen en te zeggen van: -Als de klant dit zegt, kan je beter dit even proberen. Als je dit doetí Laat even een stilte vallen.ö Dat was van mij iets dat van nature kwam, alleen nu, zoveel jaar later, ik ben inmiddels 35, dus dan heb je al 20 jaar verkoopervaring, je hebt duizenden gesprekken gevoerd, dus je hebt duizenden ondernemers gesproken. Je hebt duizenden deals gesloten. Op een gegeven moment weet je gewoon wat wel werkt en wat niet werkt vanuit de praktijk. En dat is eigenlijk wat ik overbreng.

Dat heb ik altijd al gedaan. Waarom? Daar word ik gelukkig van, vind ik leuk om te doen.

Jacko: Je hebt er gewoon een passie voor?

Jerry: Zo zou je het kunnen noemen. Het is wel heel lastig om dat echt onder woorden te brengen hoe dat precies zit en waarom precies. Bij mij is, denk ik, de pech dat ik zo vroeg al heb ontdekt, dus dan is het al veel moeilijker, omdat hetí Het was iets dat al van nature erin zat. Ik heb dat altijd al zo gedaan.

Jacko: Goed. Je noemt het je pech, maar het kan ook je geluk zijn, omdat je al zoveel ervaring hebt en eigenlijk al op zo'n jonge leeftijd dat je ermee bezig bent gegaan. Dat je nu eigenlijk iets gemasterd hebt om het zo maar te zeggen.

Jerry: Het is die trap, hè, van onbewust onvaardig naar bewust vaardig, zeg maar. Ja. ik vind het ook wel grappig om daar op terug te kijken. Dat is ook vaak zo, dat de dingen waar je het best in bent dat je die het meest voor lief neemt.

Dat ik zelf die sprong waagde om business coach te worden, toen wilde ik heel erg naar buiten brengen van: ik doe het op vier pijlers. Ik doe het op marketing, ik doe het op verkoop, ik doe het op strategie en ik doe het op structuren. En dat wilde heel graag naar buiten brengen. Dat was voor mij allemaal even belangrijk en even relevant.

Alleen, wat ik in de praktijk zag, is dat 90% van mijn klanten, die kwamen bij mij om die pijler verkoop en die andere drie, dat was ook wel interessant en dat was ook wel leuk, maar verkoop was toch echt het ding dat hen overtuigde om met mij de samenwerking aan te gaan.

Dus dan wil je heel graag ergens om bekend staan, maar dat wordt altijd verkoop waar je weer in wordt teruggetrokken.

Jacko: Oké. Ik wilde net zelf ook zeggen van dat je echt op jonge leeftijd ergens mee bezig bent geweest. Ermee bent begonnen. Ik herken het in mezelf ook. Ik ben ook al op hele jonge leeftijd, toen ik ongeveer 14 was. Ik was toen echt fervent gamer, dus van die computerspelletjes spelen en ik las altijd, elke dag, die gamewebsite en ik vond het helemaal geweldig om dat nieuws bij te houden, zeg maar. En ik heb toen ook besloten om toen zelf zo'n gamewebsite te beginnen en daar zijn we eigenlijk altijd wel mee bezig geweest, weet je wel. En ook toen had ik een vorm, maar toen had ik nog niet de kennis of de ervaring om een groot forum op te zetten. En nu, een x aantal jaren later, is het me wel gelukt om zoiets op te zetten, zeg maar. Dus je bent eigenlijk telkens in kleine stapjes, zonder eigenlijk misschien dat je het op dat moment door hebt, wel continu aan het leren om het misschien de volgende keer beter te doen, om gewoon continu te blijven leren, zeg maar.

Jerry: Precies. Ik denk dat dat ook het belangrijke is. Ik denk ook dat dat het verschil maakt tussen een ondernemer en een succesvolle ondernemer. Dat is inderdaad: hoeveel van jouw dag hou jij je werkelijk bezig met je oprechte passie?

En dat is inderdaad die 10.000 uren regel.

Het verschil tussen een beginner en een expert is vaak niet het kennisniveau, het is simpelweg het aantal uren dat je erin hebt geïnvesteerd. Toen jij 14 was, had je nog niet de bagage die je nu hebt, en wist je nog niet de ingrediënten die je nodig had om dat forum tot een succes te maken. En nu, zoveel jaar verder, heb je dat wel.

Dus dan wordt dat ook een stuk makkelijker en dan wordt die drempel, die stap, zeg maar, die wordt steeds kleiner en steeds lager. Ik denk dat dat belangrijk is.

Jacko: En alles stapelt zich ook op, want voordat ik dan begon met het forum, had ik al die mailinglijst, had ik al die klanten en dan is het een kwestie natuurlijk van iets alleen maar groter maken.

Jerry: Ja. Opschalen wat werkt.

Jacko: Opschalen wat werkt, ja. Maar goed, je hebt dus ook regelmatig contact dan met topondernemers en daar leer je dan ook zelf natuurlijk heel veel dingen van, kan ik mezelf voorstellen. Kun je misschien een voorbeeld geven van iets dat je hebt meegemaakt, iets wat je hebt geleerd, een eye opener? Ook wat voor jouw business misschien enorm heeft geholpen?

Jerry: Dat vind ik een hele goede vraag, Jacko. Dat zijn er zoveel. Het is ook moeilijk om daarin een keuze te maken.

Kijk, wat voor mij meeweegt, ik ben nogal een perfectionist, zeg maar, ik heb een bepaald beeld in mijn hoofd van hoe het zou moeten zijn en zo moet het dan ook in de uitvoering eruit komen.

En weet je, een 10 moet voor mij een 10 zijn en een 8 is dan niet goed genoeg.

Dus dat ik ook waar ik in het begin een beetje mee struggelde van: ik wist op jonge leeftijd al ik wil ooit voor mezelf gaan ondernemen, maar ik wist niet wat en verkoop was het enige dat ik kende. Mijn hele wereld was verkoop. Maar ja, wat voor business ga je starten met alleen maar verkoop?

Dan moet je jezelf in laten huren of freelance verkopen. Daar zag ik ook niet echt de voldoening in.

Aan de andere kant was dus wat mij daarin tegenhield, dat waren bijvoorbeeld de dingen waar ik niet bekend mee was. De grote onbekenden, zoals de btw afdragen, de boekhouding eromheen, al die stoffige zaken die allemaal niet mijn interesse hadden en daardoor liet ik me, zeg maar, gewoon tegenhouden.

Daar komt het in het kort op neer.

Zeker als je met succesvolle ondernemers in gesprek gaat en dan ziet hoe zij hun dag indelen en hoe zij tegen bepaalde zaken aankijken en dat invullen, Ook weer vanuit de praktijk, wat in mijn ogen ook het belangrijkste, dan dacht ik van: ik laat me nu door allemaal dingen tegenhouden, die in mijn hoofd heel groot zijn, maar die ondernemers ook gewoon 0,0 tijd en energie aan spenderen. Dus wat houdt me eigenlijk nog tegen?

En dat was inderdaad voor mij echt de grootste leerschool van: het hoeft allemaal niet perfect te zijn en een boekhouder kan je gewoon inhuren, hoor. Waar doe je nu zo moeilijk over?

En dan is het niet, zeg maar, iemandí Dan is het niet een vriend of een kennis die het zegt, maar dat zijn echt mensen die echt op dagelijkse basis zelf een succesvolle business runnen, dus dan heb je niet meer de vraag van: werkt dat wel of gaat dat wel werken, want je ziet gewoon letterlijk, dat werkt gewoon in de markt, dus wat houdt je tegen?

Jacko: Om gewoon dingen uit te besteden en niet dat alles perfect hoeft te zijn?

Jerry: Nee, precies. Precies. Inderdaad, de dingen waar je zelf affiniteit mee hebt, spendeer het uit aan iemand die er wel affiniteit mee heeft en die het wel leuk vindt om te doen. Regeren is echt wat dat betreft delegeren. Dat geeft ook weer heel veel vrijheid en dan kan jij je inderdaad ook weer richten op de dingen die jij echt leuk vindt en waar je hart ligt.

Jacko: Ik kan me voorstellen dat het ook advies is dat je ook aan heel veel ondernemers nu zelf ook en ik denk dat je het van tevoren ook al wel wist, om het zomaar te zeggen, maar dat je het alleen voor jezelf misschien nog niet durfde te gaan toepassen.

Jerry: Je moet echt inderdaad die connectie maken. Het moet in één keer even hard binnenkomen. Dus het klopt wat je zegt.

Het waren adviezen, die ik aan ondernemers heb gegeven, maar om toch die spiegel even zelf voor te houden, dat is andere koek.

Er is niet voor niets een spreekwoord: bij de loodgieter thuis lekt het altijd, omdat die vlieger gaat ook in veel gevallen op. Dus ook dat perfectionistische in mij maakt het voor mij moeilijk om dingen te delegeren, om dingen uit handen te geven. Maar ja, ik weet ookí Een boekhouder heeft er daadwerkelijk voor geleerd en die vindt dat leuk om te doen, dus die is daar velen maken beter in dan dat ik ooit zou kunnen worden.

Dat is ook keuzes maken. In het begin voelt dat ongemakkelijk, maar als je dan eenmaal die stap hebt gezet, dan geeft dat zoveel vrijheid. Dan krab je jezelf even achter je oor met waarom heb ik dat niet veel eerder gedaan?

Jacko: Ik kan me voorstellen dat je best wel een druk persoon bent. Qua business, maar ook: je bent vader, je hebt een gezin, dan ben ik heel erg benieuwd: hoe combineer je je zakenleven met je privéleven, want de mensen die jij helpt, die hebben misschien ook weleens ø avonds om 22.00 uur hulp nodig.

Jerry: Klopt. Dat is wederom een hele goede vraag. Dat is voor mij ook de reden geweest om ook echt die sprong naar ondernemerschap te wagen. Dat was omdat ik vader werd. Om even

een beeld te geven: mijn oudste is vijf en mijn jongste is drie en toen mijn jongste geboren werd, toen zat ik nog volop in die corporate wereld.

Toen was ik nog die salesmanager die 80 ó 90 uur in de week werkte. Ik was continu mijn doelen aan het najagen. Continu naar die stip op de horizon aan het kijken.

En dan wordt je op een gegeven moment vader en dat was voor mij echt een punt om even stil te staan en terug te kijken en je prioriteiten in het leven even opnieuw vorm te geven, want ik wilde niet de man worden die op zondag het vlees kwam aansnijden.

Dat was voor mij inderdaad wel een belangrijk ding toen. Toen heb ik ook bewust een stap teruggedaan. Toen ben ik van de buitenwereld weer terug naar binnen gegaan.

Uiteindelijk is dat ook de beste stap geweest die ik kon zetten, omdat ik toen bij Winst terecht ben gekomen, maar wat daar ook wordt besproken, zeker in de mastermind groepen zijn dingen van: wat is nou echt oprecht belangrijk in jouw leven?

Dat is niet nog meer klanten, nog meer euro's, dat is allemaal maar het middel. Dat is niet het uiteindelijke doel.

Er is geen enkele succesvolle zakenman die op z'n sterfbed ligt en denkt van: ja, had ik nog maar meer uren op kantoor gezeten. Het is altijd: had ik nog maar meer uren met mijn kinderen kunnen doorbrengen. Had ik maar toch al die landen die op mijn bucketlist staan kunnen bezoeken. Dat zijn de dingen waar je uiteindelijk spijt van gaat krijgen.

Dus hoe ik mijn businessmodel heb ingericht en hoe ik mijn hele leven eigenlijk inricht, die jongens van mij Die oudste van mij is al 5. De tijd gaat al zo snel. Voordat je het weet, willen ze niet eens meer dat je ze naar school brengt en ze een kus geeft en al dat soort dingen. Dus voor mij is, dat staat altijd op nummer 1. Dus mijn gezin vind ik inderdaad verreweg het belangrijkste.

Alleen, de schoorsteen moet ook roken en je kan niet je gezin onderhouden door geen tijd in je business te steken, dus ik denk dat het in mijn gezinssituatie nog wel uitdagender is dan voor de meesten, want mijn vrouw werkt in de zorg, dus die heeft wisselende diensten

Jacko: Dat is helemaal!

Jerry: Ja, die weet volgende maand niet welke dagen ze gaat werken. Die heeft nachtdiensten, al die nachtmerries, zeg maar, dat heeft mijn vrouw. Ze werkt overigens bij een hartstikke leuke zorginstelling met geweldige mensen. Heel mooi initiatief. Maar dat zorgt zeker met mijn werk en met haar werk en met een gezin thuis weleens voor uitdagingen.

Dus bij alles wat ik doe, hou ik daar wel rekening mee. Maar het komt inderdaad ook voor dat, hoe moet je het zeggen, dat je een keer op vrijdagavond om 20.00 uur met de kinderen net in bed op de bank zit en de telefoon gaat. Ja, dat gebeurt.

Jacko: De schoorsteen moet natuurlijk ook roken.

Jerry: Ja, maar ik zorg ook dat het allemaal goed afgebakend wordt, hoor. De privé-tijd is heilig, ik laat het ook altijd weten als ik bijvoorbeeld een weekje ertussenuit ben. De mensen met wie ik werk zijn ook mensen. Die snappen dat ook. Die hebben zelf ook een gezin. Die hebben ook juist die stap gezet om ook dat te kunnen ervaren en dat te kunnen doen. Ik heb nog niemand gehad die daar kwaad over werd of die zei: "Ik wil dat je dan en dan bereikbaar bent." Dus dat is denk ik ook zelf de keuze die je maakt en ook: met welke klanten wil jij werken? Kies ook jouw klanten. Dat is ook belangrijk.

Jacko: Ik denk natuurlijk ook: als je van tevoren goed communiceert: ik ben een week weg, ik wil bijvoorbeeld niet op zaterdag gestoord worden om iets te zeggen, dat daar echt wel begrip voor is.

Jerry: Precies en wat dat betreft ben ik de moeilijkste ook niet. Ik wil ook gewoon bereikbaar zijn en ik ben ook voor iedereen gewoon toegankelijk en je kan me altijd een berichtje sturen of een belletje, dat is ook allemaal prima. Dat is geen probleem, alleen, het moet natuurlijk niet structureel worden.

Jacko: En sta je nog weleens, je gaf net aan dat je volgens mij bij de geboorte van je jongste, dat je echt zo'n moment had dat je echt even stilstaat en dat je echt even bepaalde dingen gaat beseffen, zeg maar. Heb je dan nu ook nog dat je momenten inplant of wat dan ook of misschien heel sporadisch dat je echt gewoon even stilstaat, nu bijvoorbeeld eind 2016, dat je kijkt van: ik ben zo ver gekomen, wat is het eigenlijk goed of wat is het eigenlijk mooi gegaan?

Jerry: Nou, dat zou ik misschien wat vaker moeten doen, business wise. Wat ik bijvoorbeeld wel doe, dat heb ik laatst í Mijn vader is op 17 december jarig en december is sowieso echt een hele hectische maand.

We hebben nu een traditie met mijn vader, op zijn verjaardag haal ik hem op en dan gaan we even ergens wat drinken. Dan gaan we daarna naar de bioscoop, dat is echt iets van mijn jeugd, want ik ben echt opgegroeid met Star Wars. Daar had ik al het speelgoed van. Alles wat je maar kon bedenken. Ik ben enig kind, dus dan word je ook echt verwend op dat gebied. Dus je kan bijna geen Star Wars vliegtuig of poppetje bedenken dat ik niet had. En dan was het traditie om met mijn vader vaak op zondag gewoon alle drie films te kijken. Dat was echt een avontuur.

Dus nu sinds een aantal jaren komen die films weer in de bioscoop en op zijn verjaardag haal ik dus mijn vader op en dan gaan we even wat drinken en dan gaan we daarna naar die film en dan gaan we ook naar die iMax, dus dan zit je echt in een Pathé Arena in Amsterdam met 3D-bril, al die geluiden en al dat soort dingen zit je dus Star Wars te kijken en dan voel je je echt weer dat jongetje van vroeger. En daarna gaan we gewoon lekker een hapje eten en dat is nu echt traditie aan het worden en 17 december, dat was nu gewoon een doordeweekse dag, dus

dat is een dag waarop eigenlijk wordt verwacht dat je moet werken. Dan zorg ik dat ik oprecht tijd met mijn vader samen heb. En dat is wel heel belangrijk. En dat is ook wat ik dan ook heel bewust doe en dat vind ik wel heel mooi. Om daar bij stil te staan.

Dat zijn wel hele belangrijke dagen in mijn leven. En dat is ook met mijn kinderen. Laatst heb ik een business meeting af moeten zeggen, omdat ik wist: mijn oudste heeft nu zijn kerstdiner op school. Dat vind ik dan zelf wel heel leuk om dat echt bewust mee te maken en niet van achter een laptop of mobiele telefoon.

Jacko: Als je dat soort dingen niet meer mee zou kunnen maken, waar doe je het dan nog voor?

Jerry: Precies. En dat is inderdaad dan van: wat is oprecht belangrijk in het leven. Dus dat vind ik veel mooier, wat je met die ondernemers ook ziet. Als we zo'n 0-meting of als we zo'n gesprek gaan voeren van: zijn wij de juiste match, dan is bijvoorbeeld de vraag van: wat wil je bereiken? Wat is jouw doel?

En negen van de tien keer krijg je dan direct, top of mind, krijg je van iedereen te horen: öIk doe nu 1 miljoen en ik wil naar de 3 miljoen.ö

Oké, maar waarom wil je dan naar die drie miljoen? Die dieper liggende behoefte, zeg maar. Die dieperliggende doelen, dat vind ik juist belangrijk. Want het is nooit geld. Geld is te allen tijde altijd het middel. Wat is het doel? Dat vind ik veel interessanter.

Voor mij ook van: ja, waarom ben ik business coach geworden? Dat is omdat ik dan kan doen wat ik oprecht leuk vind om te doen en wat mij heel veel voldoening geeft en wat ook niet aanvoelt als werken. Ik denk dat als je werk doet dat echt aanvoelt als werk, dan doe je het verkeerde.

Dus dat is voor mij, zeg maar, die stap geweest, omdat ik dan ook oprecht op mijn vaders verjaardag kan zeggen van: weet je wat, vandaag gaan we echt de tijd voor elkaar nemen. Dan gaan we gewoon echt een hele leuke dag ervan maken. Ik denk dat dat uiteindelijk het doel is.

Jacko: Je zei net ook van 1 miljoen naar 3 miljoen gaan. Ik heb er pas iets over gelezen dat als over een x bedrag verdient, dat het, of je nou bijvoorbeeld 70.000 euro per jaar verdient of je verdient een ton. En nu noem ik zo maar even bedragen op, maar dat maakt eigenlijk niks uit, omdat je toch op die grens bent van: ik heb genoeg geld. Ik verdien genoeg geld.

Jerry: Het is natuurlijk ook afhankelijk van je situatie. Wat wil jij doen in het leven? Kijk, als jij dolgelukkig bent in een flatje en je vindt het hartstikke leuk om één keer per jaar op vakantie te gaan, dan hoeft jij geen drie miljoen te doen. En dat vind ik juist ook het interessante om te zorgen dat we jouw persoonlijke doelstellingen gaan bereiken. En dat je dat kan ervaren en net wat je zegt, weet je, dat merk je wel en dat merk ik vooral in het verleden en dat is denk ik ook voor mij een hele belangrijke les geweest: geld is te allen tijde maar een middel. Het is nooit een uiteindelijk doel.

Voordat ik bij Winst zat, was mijn target volgens mij 4 miljoen op jaarbasis. Dan denk je: oké, jij moet in je eentje voor 4 miljoen euro aan omzet zorgen, maar dat was nou eenmaal mijn target, dat zei me verder ook niets. Waarom niet? Vanaf mijn 15^{de} werd ik al helemaal geïndoctrineerd en met allemaal salestrainingen en verkopen, verkopen, verkopen.

Jacko: Meer geld.

Jerry: Of ik nou inderdaad bij een klant 50.000 euro moest binnenhalen of 3 miljoen moest binnenhalen. Dat zegt op zich niet zoveel. Het is maar net wat voor waarde jij daar zelf aan hecht.

En dat is ook zo met die doelstellingen. Als jij intens gelukkig bent, precies het leven leidt dat jij wil leiden met 7.000 euro, waarom zou je dan 4 miljoen willen doen?

Jacko: Een mens wil toch telkens meer.

Jerry: Bij dat soort uitspraken moet ik altijd denken aan Ricardo Semler. Die heeft zo'n seminar gegeven hier in Nederland. Ik weet niet of je Ricardo Sandler kent?

Jacko: Nee, die ken ik niet. Nee.

Jerry: Dat is wel leuk om te weten. Dat is een ondernemer uit Brazilië, die heeft het bedrijf van zijn vader overgenomen en die heeft ook een boek uitgebracht, SemCo, de SemCo Way, en dat gaat dus over í Zijn bedrijf heeft een hele unieke vooruitstrevende manier van hun business runnen.

Hem maakt het namelijk niet uit waar zo'n personeel is, wat zo'n personeel doet als ze maar de dingen doen die ze zouden moeten doen. Dus dan zie je bijvoorbeeld ook dat-ie geïnterviewd wordt en dan loopt hij over een werkvloer bij hem op kantoor en het personeel is er niet. En dan hoor je die interviewer ook vragen: "Vraag je je dan niet af waar jouw personeel dan nu op dit moment is en wat ze aan het doen zijn?" Hij zegt: "Nee. Maak ik me helemaal niet druk om."

Hij heeft zo'n manier van leidinggeven, heel vrijblijvend, als er een nieuwe manager moet worden aangesteld, dan gaan ze gewoon letterlijk met zo'n allen zitten en dan wordt er gezegd: "Dit is onze omzet. Dit is wat we te besteden hebben. Zeggen jullie maar wat de nieuwe manager moet verdienen. Wat vinden jullie een goed bedrag voor een manager om als loon te hebben?"

Die doen alles in samenspraak en iedereen in het bedrijf is helemaal gelijk. Dat is een hele unieke manier. En als je dat van buitenaf hoort, denk je: dat bedrijf wordt helemaal niks. Dat is gedoemd om te mislukken, maar zijn vader had het al een succesvol bedrijf gemaakt, maar hij heeft het helemaal succesvol gemaakt. Gewoon door mensen ook als volwassenen te behandelen en inderdaad gewoon met hun passie bezig te laten zijn.

En in essentie maakt het ook niet uit. Als jij een bepaalde taak moet uitvoeren. Of jij die taak nu uitvoert tussen 9 en 5 op kantoor of tussen 11 uur 's avonds en 7 uur 's ochtends op het strand, in essentie maakt het natuurlijk helemaal niet uit.

Jacko: Maakt niet uit. Nee.

Jerry: Maar wat mijn punt was, is dat hij zei van, en dat merkte ik ook echt in het corporate wereld: laten we die 4 miljoen als voorbeeld nemen. Als je 4 miljoen dit jaar deed, dan moest je volgend jaar 5 miljoen doen. En als je volgend jaar 5 miljoen had, dan moest het jaar erop 6 miljoen, maar niemand kon jou echt vertellen waarom.

Waarom moet je 6 miljoen? Waarom moet je 5 miljoen? Waarom 4 miljoen?

Daar is niet echt een achterliggende gedachte bij. En die man zegt het heel mooi. Alles in het leven verloopt in seizoenen. Net als de herfst en de lente en de winter, het gaat in golfbewegingen. Dus de ene keer gaat het heel goed en de andere keer gaat het minder. Alleen in het bedrijfsleven hebben wij op een of andere manier met corporates besloten van: het moet allemaal groter en meer, meer, meer.

En dan moet ik altijd denken aan zijn uitspraak. Hij zegt: "Er is één ding in de natuur dat hetzelfde patroon vertoont, dus inderdaad alleen maar stijgend, alleen maar meer. Voor de rest verloopt alles inderdaad in die golfbewegingen, maar het enige organisme of althans, of je het een organisme kan noemen, is natuurlijk een tweede, maar het enige wat die overeenkomst heeft dat het continu alleen maar meer, meer, meer is zonder reden, dat is kanker"

Dus daar moet ik altijd aan denken met dit soort uitspraken. Dat is echt een hele heftige uitspraak, maar weet je, dan ga je ook wel inderdaad erbij stilstaan van: waarom?

Inderdaad, als je bij een bedrijf zit en je doet 10 miljoen, waarom moet je 12 miljoen doen? En waarom moet je als je 12 miljoen doet en dan opeens volgend jaar 15 miljoen?

Dat vind ik ook interessant om naar te kijken met die ondernemers. Zeker als ze met die doelstellingen zitten. Zeker financiële doelstellingen, ze willen dan bijvoorbeeld meer klanten. Terwijl je met dezelfde middelen, laten we zeggen dat je 10 gesprekken in de week doet, dan maak je er 3 klant. Als wij gewoon letterlijk naar jouw verkoopgesprek gaan kijken en we veranderen niks, alleen de kwaliteit van je verkoopgesprek, dan heb je nog steeds 10 gesprekken in de week, alleen, in plaats van 3 close je er nu 6.

Dan heb je je business gewoon letterlijk verdubbeld. Heb je twee keer zoveel omzet, terwijl je eigenlijk alleen je gesprek hebt veranderd. En dat vind ik juist veel interessanter om mee bezig te zijn.

Jacko: Dus dat je met hetzelfde aantal gesprekken gewoon veel meer kunt gaan verdienen?

Jerry: Precies. En dat is wel heel kort door de bocht natuurlijk, maar er zijn facetten om daar invloed op uit te oefenen en pricing is er daar ook één van.

Jacko: Door je prijzen aan te passen of gewoon goed te kijken naar kun je natuurlijk ook

Jerry: Het is vaak een opeenstapeling van en dat heeft ook veel effect, dat je exponentieel gaat groeien. En dat vind ik juist interessant, die exponentiële groei.

Jacko: Heb je daar ook een voorbeeld van? Als je die niet wil geven of

Jerry: Goede vraag, Jacko. Ik hou nooit zo van name droppen zeg maar, mijn klanten, die! Het is toch ook een soort van privé, dan ga ik geen namen op de radio gooien, zonder dat zij weten dat ze in de uitzending voorbij zullen komen.

Jacko: Dat snap ik.

Jerry: Ik heb genoeg klanten gehad die inderdaad niet alleen hun prijs hebben verdubbeld, maar ook gewoon hun conversie op hun gesprek hebben verdubbeld. Dan heb je het echt over exponentieel.

Ik heb cliënten gehad, die gewoon letterlijk hun rechtsvormen moesten veranderen omdat ze anders teveel belasting uiteindelijk moesten gaan betalen en dat zijn natuurlijk hele toffe dingen.

Jacko: Het lijkt me ook dat je daar ook heel erg trots op kan zijn, dat jij dat als business coach, dat je je dat kunt realiseren.

Jerry: Dat is wel inderdaad iets wat je moet doen vanuit je passie, omdat je het zelf leuk vindt. Want als business coach moet je wel altijd een beetje in de schaduw blijven opereren. Dus uit het persoonlijke één op één contact moet je wel je voldoening kunnen halen.

Natuurlijk heb je weleens dat iemand zegt: "Het komt door mijn business coach en mijn business coach is!" Maar de hoofdmoot, in de meeste gevallen, is het vaak van! Ik heb dat ooit één keer heel mooi horen zeggen, dat was ook een cliënt van mij, die zei: "Ik wil niet dat mijn concurrenten weten waar Abraham de mosterd haalt."

Jacko: Jij weet dan natuurlijk wel wat die resultaten zijn. Dat je daar ook gewoon trots op bent zonder dat andere mensen hoeven te weten dat jij daar zo achter zit, zeg maar.

Jerry: Precies. En het gevoel dat je dan krijgt, is onbeschrijflijk en dat is ook waarom ik wist op een gegeven moment dat ik dit leuk vond. Want hoe moet je zeggen, de kick van het verkopen was op een gegeven moment weg. Ik heb natuurlijk echt in het verkoopwereldje gezeten en op een gegeven moment weet je wel dat er iets enigszins mis zit. Dat is, toen

werkte ik nog voor Reed Business, toen had ik zelf mijn targets, maar als jij al een paar keer je target hebt gehaaldí . de eerste keer krijg je echt een kick en de tweede keer denk je: oh, dat is leuk en de derde keer denk je: oké, wel leuk.

Maar de tiende keer denk je: ja, oké, ik heb mijn target weer gehaald. Dan wordt het eerder dat je het verwacht dan dat je het niet verwacht, weet je. Dus die kick. Het doet je op een gegeven moment niet echt heel veel meer.

Terwijl, als ik dan zag dat iemand met zø target aan het struggelen was en ik gaf die een paar punten om anders het verkoopgesprek mee in te gaan en dat ik dan ook echt oprecht zag van: dat gaan ze ook gebruiken, het werkt en ze halen dan wel hun target. Om die reactie van hen te zien, daar krijg je echt een kick van. Om iemand anders zø doelen te zien bereiken met een kleine aanpassing of een kleine tip die jij gegeven hebt. Dat is echt heel tof.

Jacko: Ik zie dat zelf ook als ik zie dat een van mijn deelnemers dus succes heeft, dan doet dat mij meer dan die verkoop op zich.

Jerry: Ja, precies. Daarom. Dat zal jij inderdaad zeker hebben. De eerste keer is het echt super tof, weet je, Dan spring je een gat in de lucht. Als je dan een jaar verder bent en je bent elke maand nummer 1, op een gegeven moment, dat neemt af.

Als je inderdaad die klant, die waarschijnlijk veel minder omzet doet, maar dat je hoort: ik heb mijn eerste cliënt binnen of de eerste keer dat ik echt mijn hypotheek ervan kan betalen, die eerste maand heb ik nu gedraaid. Dat is echt tof. Dat vind ik zelf ook echt de kick eraan.

Jacko: Dat je eigenlijk het leven van iemand een soort van hebt veranderd.

Jerry: Ja, precies. En dat is denk ik ook het leuke.

Jacko: Ik kan me voorstellen, zeker als je ook met veel ondernemers praat, die ook zelf wel veel kennis in huis hebben natuurlijk en dat toch dankzij jou dat ze dan hun doelen hebben bepaald. Het lijkt me ook echt tof. Dat je daar echt trots op kan zijn.

Jerry: Dat is een mooi gevoel.

Jacko: We zijn nu volgens mij iets van een uur of zo, de Skypesessie staat nog steeds aan vanaf het begin. We zijn toch wel aardig onderweg om naar een uur te gaan. Ik heb nog één vraag aan je. Ik weet natuurlijk niet wanneer degene die dit luistert dit luistert, maar het is nu in ieder geval eind 2016, begin 2017. Wat wil je aan de luisteraar nog meegeven qua tips en adviezen? Wat zijn jouw tips die je mee kan geven om van 2017 een succes te maken? En nou weet ik natuurlijk: iedereen heeft andereí Voor iedereen is succes anders. Maar wat zijn voor jou dingen dat je kan zeggen: hier heeft iedereen wat aan? Of hier heb ik heel erg veel

aan gehad de afgelopen jaren om gelukkiger te worden, om succesvoller te worden. Kun je eens iets opnoemen? Voor mij is het bijvoorbeeld geweest dat ik gewoon heel veel ben gaan uitbesteden en dan vooral ook dat ik nu bijvoorbeeld een vorm heb dat niet al mijn vragen in mijn mailbox komen, maar dat ik gewoon ook heel veel ben gaan uitbesteden. Ik had al best wel veel vrije tijd, maar eigenlijk nu nog meer vrije tijd. Eigenlijk door meer uit te gaan besteden. Dat is ook zoiets. Ik zei het zelf ook altijd al tegen heel veel deelnemers, dingen die je zelf niet kunt, besteed die uit, maar ik ben nu ook begonnen om ook bepaalde elementen uit te besteden en dat zou voor mij een tip zijn voor 2017.

Jerry: Precies. Mijn missie is geslaagd als iedereen zich echt gewoon met z'n passie bezighoudt.

Ik denk dat dat ook het belangrijkste is. Als jij nu inderdaad op kantoor bent of je bent ondernemer en je bent heel druk met allemaal dingen, en je bent niet oprecht gelukkig met wat je doet, ga dan na van: wat is het wat mij echt gelukkig maakt? Wat geeft mij die voldoening? Wat geeft mij die kick?

Ga gewoon oprecht kijken van: waar ligt mijn passie? Wat vind ik oprecht leuk om te doen? En waar kan ik mijn waarde leveren? En ga daar mee aan de slag.

Een belangrijk facet daarin is inderdaad ook wat jij net zegt. Dat ligt in het verlengde daarvan: ga gewoon kijken wat jij op een dag doet en dat is inderdaad het Pareto-principe oftewel de 80-20 regel.

80% van de dingen waar wij op dagelijkse basis zo druk mee zijn, echt het druk zijn met druk zijn, 80% daarvan heeft helemaal geen toegevoegde waarde voor ons succes of voor onze business. En toch doen we ze.

Dus door gewoon eens kritisch te kijken naar: wat doe ik nou op een dag en wat levert me dat aan het eind van de streep die omzet op? Dan zul je zien: in heel veel gevallen zijn het maar 20% van de dingen die je op dagelijkse basis doet, die zorgen dat jij dat succes behaalt of die omzet doet. Dat houdt dus ook indirect in dat 80% van de dingen waar jij ook zo druk mee bent, daar kun je gewoon mee stoppen. En dan is 80% natuurlijk heel veel, maar ga gewoon kijken inderdaad van: waar ben ik zo druk mee? Waar besteed ik tijd, energie en kracht in, waar ik gewoon eigenlijk vanaf vandaag mee zou kunnen stoppen? Wat toch geen toegevoegde waarde heeft? Dan ga je vrijheid creëren en dan ga je tijd overhouden om!

Jacko: Dingen te doen.

Jerry: í in je passie te steken. Of om inderdaad je vader mee naar de bioscoop te nemen. Dat zorgt ook weer dat jouw batterij veel meer opgeladen wordt, omdat je niet alleen maar roofofbouw op jezelf aan het plegen bent. En ik denk dat dat een hele belangrijke is.

Jacko: En stel, ik krijg heel veel mails van mensen die gewoon niet weten en ik weet het, het klinkt heel gek, maar die gewoon niet weten wat hun passie is. Ik zeg altijd: diep van binnen weet je eigenlijk wel wat je passie is, wat je eigenlijk gewoon heel graag zou willen doen,

maar toch, om een of andere reden is het voor heel veel mensen gewoon niet te achterhalen wat nou eigenlijk hun passie is.

Jerry: Ik denk dat je het in veel gevallen ook heel complex maakt. Ik denk datí Dat zei ik in het begin van het gesprek ook. Ik heb de neiging om dingen veel moeilijker te maken dan dat ze in essentie zijn.

Je passie klinkt natuurlijk ook als iets echt heel groots. Iets heel zwaars.

In veel gevallen en dat zie je aan jou ook, in veel gevallen wil je gewoon andere mensen helpen. Waarom? Dat geeft voldoening. En dan inderdaad door ook gewoon simpelweg te kijken van: wat is het waar andere mensen naar mij voor toe komen om advies over te krijgen? Of wat is iets dat ik van nature al doe om andere mensen te helpen?

En daar zit het vaak al in. En als je dat dan even in de diepte gaan uitspitten, dan kom je vaak wel tot mooie dingen. Tot mooie ontdekkingen, dus maak het ook niet te complex.

Ga gewoon simpelweg kijken van: wat is het waar je vrienden jou om bellen? Wat is het waar je al jaren mee bezig bent? Wat is het wat je oprecht geen energie kost, maar waar je juist energie van krijgt? En ergens daarachter zit jouw passie verscholen.

Jacko: Dat vind ik een hele goede. Ja. Oké. Jerry, mag ik jou bedanken dat je hier zo vanmiddag de tijd hebt genomen om dit gesprek te hebben.

Jerry: Heel graag gedaan. Heel leuk gesprek. Jij ook bedankt voor de uitnodiging. Heel leuk om hier aanwezig te mogen zijn.

Jacko: Ik vond het echt hartstikke leuk en ik heb er ook van geleerd en ik denk ook echt dat mensen die hier luisteren, dat die ook echt heel veel dingen hier zo uit kunnen halen en dat het echt een heel waardevol gesprek is geworden. Jerry, ik wil jou alvast een hele fijne jaarwisseling toewensen en ook alvast een heel succesvol en gelukkig 2017.

Jerry: Insgelijks.

Jacko: En ik denk dat wel elkaar nog wel gaan tegenkomen in het nieuwe jaar.

Jerry: Absoluut.

Jacko: Oké. Jerry, mag ik je van harte bedanken nogmaals dat je hier zo bezig was en ik zou zeggen voor de mensen die hier zo luisteren: ga naar de website van Jerry, zoek hem even op op Google op Jerry van Staveren.nl. Een e-book heb je nu, hè? Wat mensen kunnen

downloaden toch?

Jerry: Ik heb heel veel e-books. Het is maar net hoe je mijn website op komt en waar je interesse ligt. Ik heb ook een tabblad op de website waar je gewoon alle e-books kan vinden die ik weggeef en daar staat vast wat bij waar je stappen mee kan zetten.

Jacko: En volg hem ook zeker even op [social media](#), want daar plaats je ook elke dag of heel vaak toffe posts. Bedankt voor het luisteren van deze podcast en tot snel.

