



Kasper Klaarenbeek
Ontwikkelingspartner
0318-300251
www.talenten-en-teams.nl
kasper@talenten-en-teams.nl

Gewoon doen!

Even kennismaken: Als selfmade man, leerde Kasper om met ambitie, focus en inzet zijn talenten te ontwikkelen en om te zetten in concreet resultaat. Deze combinatie bracht hem ruim 20 jaar lang in zeer verschillende management- en directiefuncties van leidende ondernemingen als WE, Kruidvat, Achmea en DA. Ervaring is volgens Kasper Klaarenbeek echter niet meer dan een mooie herinnering. Het biedt voor de toekomst geen garanties, helemaal nu de wereld om ons heen fundamenteel verandert.

Sinds 2002 is Kasper Klaarenbeek de ontwikkelingspartner van ondernemers en ondernemende bedrijven als Interim-manager, Trainer, Consultant en Topcoach. Baanbrekende prestatieverbetering, Internal branding, leiderschap- en talent-ontwikkeling zijn daarin zijn expertise gebieden.

Kasper's stijl is direct én vriendelijk tegelijk. Hij werkt per definitie interactief en slaat ogenschijnlijk moeiteloos de brug tussen het doel van de bijeenkomst en de beleving van de deelnemers.

Zijn enorme repertoire aan anekdotes, korte ervaringsoefeningen en interactie-modellen staat garant voor een impactvolle bijdrage. Resultaat én verbinding staan dus centraal in zijn bijdrage aan bijvoorbeeld kick-offs, congressen, sales meetings, jaarvergaderingen, inspiratiesessies, klantenevenementen, management-sessies, ontwikkelingsprogramma's, teamontwikkeling en bijeenkomsten.

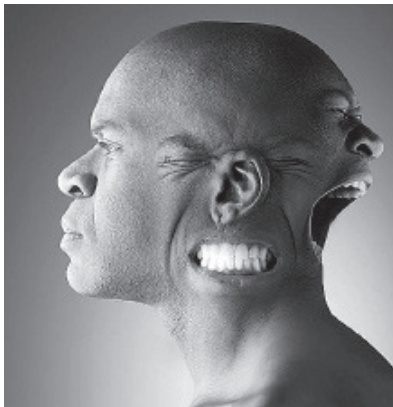
Eigen-wijze tips voor succes in nieuwe tijden:

Nieuwe tijden vragen nieuwe manieren van denken én doen. Analyse en onderzoek heeft niet zo veel zin, wat we nu meemaken heeft geen historie. De noodzaak en gelegenheid om de inzet en kansen van jezelf, je team, je bedrijf, je segment, je markt te veranderen is NU. Ik ben ervan overtuigd dat individuen én organisaties meer dan ooit zullen moeten werken aan het mobiliseren van hun talenten om B.T.W. (Bewezen Toegevoegde Waarde) te leveren en excellent te presteren. De kracht om samen te werken aan flexibiliteit en voortdurende ontwikkeling, zal volgens mij succesvolle bedrijven van de

toekomst snoeihard scheiden van de zwakkere. De vereiste slagkracht vraagt van ondernemers, zijn team en partners dat ze elkaar kennen, vertrouwen, aanvullen en gezamenlijk 'gaan' voor succes.

Waar 'geloof' jij eigenlijk is?

Het Chinese teken voor crisis bestaat uit twee tekens: 'gevaar' en 'kans'. In de rijke historie van yin en yang waarin de tegenstellingen elkaar in evenwicht houden én een geheel vormen zou je kunnen zeggen dat ze tot elkaar veroordeeld zijn. In Nederland is het haast "not done" (mooi Nederlands J) om deze polariteit nog te zoeken. Mijn advies aan ondernemers en managers is het gevaar op een reële manier zo groot concreet en mogelijk te maken EN samen met hun medewerkers, partners en klanten weer kansen te pakken. Durf je te onderscheiden. Maar ruzie om (weer) te winnen en voorkom dat je gaat geloven dat de gevaren zo groot zijn dat je er niet omheen, onderdoor, bovenlangs of doorheen kunt. Als jij gelooft in het gevaar, krijg je gelijk. Als je gelooft in de kans ook!



Manage mensen, geen cijfers

In de afgelopen jaren hebben veel managers en medewerkers gedacht dat de werkelijkheid bestond uit het dashboard dat ze van control kregen. Niets is uiteraard minder waar. Het succes van bedrijven wordt gemaakt of gebroken door de mensen die er werken. Zij zetten hun talenten graag in om succes te realiseren. Daar vragen ze echter wel wat voor terug:

- Waardering en (h)erkenning van hun eigenheid/kwaliteit én prestaties
- Eerlijkheid en duidelijkheid over keuzes en de gevolgen daarvan
- ECHT teamwork waarin rangen en standen niets zeggen over gelijk hebben

- Realiteitszin en visie: nu én straks, korte termijn én lange termijn, ratio én emotie, persoonlijk én zakelijk,
- Dialoog in plaats van communicatie: praat niet over me, praat niet tegen me maar praat met me!

Pas de 3-H regel toe!

- Hart: oprechte betrokkenheid en bereidheid om een emotionele relatie aan te gaan met je medewerkers, zakenpartners en klanten die verder gaat dan de enkelvoudige transactie
- Hoofd: het moet gewoon kloppen! De inhoud van je verhaal, het overzicht en de afweging van belangen, de cijfers en feiten moeten juist, tijdig en volledig zijn. (als je nu denk: 'natuurlijk!' dan daag ik je uit dit eens kritisch te laten toetsen door een ander. Laat je verrassen en ontdek dat die ander altijd nog meer waarde toevoegt.
- Handen: beleid omlaag, acties omhoog. Word jij betaald voor wat je weet of voor wat je ermee doet? Toegevoegde waarde leveren is (ook) gewoon werk! ... en als ik je hierbij kan helpen, hoor ik het graag.

Geniet van elke tegenslag, elke keer kom je namelijk dichterbij de oplossing!

Tot slot nog een aantal mooie doordenkers!

- Teamwork is de kwaliteit om samen-te-werken aan een gezamenlijke visie en vaardigheid om individuele- en organisatie-doelen parallel te laten lopen. Het maakt het voor gewone mensen mogelijk ongewone resultaten te bereiken.
- Ga naar je mensen toe, leef en werk met ze, leer van ze en houd van ze. Start met wat ze weten, bouw op wat ze hebben. Het werk van de beste leiders is gedaan als de mensen hun doelen hebben gehaald, hun werk af hebben en zeggen "We hebben het zelf gedaan."
- Als je net iets meer geeft dan de ander verwacht, krijg je altijd veel meer terug dan jij had durven verwachten.
- Vertaal je missie in een onvergeleijkbare ervaring.
- Je weet nooit van te voren waarmee je iemands dag bijzonder maakt!