

Met Energie Naar Succes

# **Solliciteren!**

Of eerst aan het werk?

We want  
you!

**Benno Rijkema**



In de serie



Met  
Energie  
Naar  
Succes

zijn de volgende boeken verschenen:

- **Succesvol ondernemen**  
100 lessen van 100 succesvolle topondernemers
- **Brokjes inspiratie**  
een bundel inspirerende artikelen

Benno Rijkema

In de serie

Met  
Energie  
Naar  
Succes

# Solliciteren!

Of eerst aan het werk?

Uitgeverij  
RA Groep

Eerste druk 2013

Copyright © 2013, Uitgeverij RA Groep

Auteur: Benno Rijpkema

[www.ragroep.nl](http://www.ragroep.nl)

[www.metenergienaarsucces.nl](http://www.metenergienaarsucces.nl)

Alle rechten voorbehouden. Uit deze uitgave mag uitsluitend iets veelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt worden door middel van druk, fotokopie, microfilm, opnamen, of op welke andere wijze ook, hetzij chemisch, elektronisch of mechanisch, na voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

# Inhoudsopgave

1. Voorwoord	8
2. Eerst aan het werk	11
3. En nu solliciteren!	26
4. Over de auteur	30

*Voor allen die even  
zonder droombaan zitten...*

# 1. Voorwoord

Als ik dit e-boek schrijf, staan we aan het begin van 2013. Een jaar dat nu al in de media te boek staat als een moeilijk jaar. Een jaar dat economisch bol staat van de (Rijks)bezuinigingen. En eerlijk gezegd ben ik helemaal klaar met al die negatieve berichtgeving. Ik heb thuis de kranten opgezegd en wil bij voorkeur alleen maar leuk nieuws horen. Niet om de situatie te ontkennen, wel omdat ik graag vooruit wil. Ik moet de eerste krant nog vinden die deze doelgroep - er zijn namelijk meerdere mensen zoals ik - wil bedienen.

Onlangs heb ik een presentatie van Wim Boonstra, hoofdeconoom van de Rabobank, bij mogen wonen. Met cijfers onderbouwde hij dat het eigenlijk erg goed gaat in Nederland, maar dat wij Nederlanders erg goed zijn in zeuren en neerslachtig zijn. Met alle gevolgen van dien. Bedrijven hebben onvoldoende opdrachten omdat het geld, dat wij massaal op onze spaarrekening houden, niet meer rolt. En omdat wij ons geld vooral in pensioenfondsen en huizen stoppen als appeltje voor de dorst als we oud zijn. Angst regeert.

Als je dan ook nog eens bij een bedrijf zit waar jij uit moet, dan zijn de rapen gaar. Alles waar jij zo lang voor hebt gewerkt valt ineens in duigen. Weg zijn je zekerheden.

Met dit e-boek pretendeer ik geenszins een loopbaanadviseur te zijn. Sterker nog, er zijn professionals die dit vele malen



beter kunnen. Wat ik wel met dit e-boek wil bereiken is dat mensen die even tussen wal en schip zijn gevallen, en misschien behoor jij hier ook bij, handvatten aangereikt krijgen om vanuit deze - op het eerste gezicht - ellendige situatie een kans te creëren die een wezenlijke verandering gaat betekenen in hun leven. Een verandering waarvan de meesten uiteindelijk zullen zeggen dat ze blij zijn dat het gebeurt is.

Mocht jij nu net je baan kwijt geraakt zijn, dan is het wellicht nu nog te vroeg om je dit in te beelden. Je verkeert misschien nog in de rouwfase en al jouw emoties moeten nog een plekje krijgen. Besef echter dat je nu, weliswaar gedwongen, de kans hebt om een keuze te maken voor je droombaan. Een droombaan die je past als een jas. Een droombaan waarbij je nooit meer hoeft te werken omdat je doet wat je het liefste doet.

Dit e-boek is het derde boek in de serie 'Met energie naar succes'. De MENS-filosofie die ik in deze boeken uitwerk, biedt handvatten om jouw leven zo in te richten dat je het succes letterlijk naar je toe kunt halen. Wil je meer weten, dan adviseer ik je vooral om het boek *Succesvol ondernemen* te bestellen.

Ik wens je vreselijk veel succes met het vinden van je droombaan!

Benno Rijpkema  
succescoach

Websites

[Rijkema Adviesgroep](#)

[Met energie naar succes](#)

Bestel het boek **Succesvol ondernemen**

## 2. Eerst aan het werk

Huh? Solliciteren is toch juist om aan het werk te komen? Ja, dat klopt als een bus, zeker als je nu geen werk hebt.

In mijn praktijk als coach, trainer en adviseur spreek ik veel mensen die op dit moment zonder werk zitten. Een situatie die direct een gevolg is of kan zijn van....

- én de economische malaise waarin we nu verkeren én
- eigen gedrag.

In dit e-boek geef ik je 10 tips om goed voorbereid te gaan solliciteren. En door die voorbereiding ben je zelf in staat om de regie te pakken op jouw eigen succes en dus die droombaan.

Voordat je die 10 tips krijgt, ga ik eerst even in op het deel 'eigen gedrag'. De meeste mensen die bij mij komen zijn of overbodig geworden in een organisatie of het tijdelijke contract wordt niet verlengd. Een combinatie is natuurlijk ook heel goed mogelijk.

De eerste vraag die ik aan deze mensen stel, is dan ook:

*Zou je ook zonder werk hebben gezeten als je zoveel toegevoegde waarde had geleverd dat ze niet zonder jou kunnen?*

Ik geef je deze vraag ter overweging om te voorkomen dat je, als je nu zonder werk zit, in slachtoffergedrag schiet. Zelfmedelijden helpt je niet aan een nieuwe baan. Het biedt je misschien even troost, op de lange duur verzuur je er alleen maar door. En verzuurde mensen...., afijn dat kun je zelf invullen.

In de meeste gevallen heb je zelf ook een rol gehad in het feit dat je nu zonder werk zit. Pijnlijk om dit te lezen? Ik heb dit e-boek niet geschreven om je te pleasen, wel om je te helpen. Dus gooi die slachtofferrol van je af en pak je leven weer in eigen hand. Als jij geen plan maakt voor je eigen leven, word je onderdeel van iemand anders zijn plan. Dus kun je maar beter je eigen plan maken.

## Tip 1: Straal positiviteit uit

Het klinkt zo simpel, straal positiviteit uit. Van buiten kun je wel lachen, maar als je het van binnen niet voelt, straal je de verkeerde energie uit.

Mensen communiceren op drie niveaus:

- de woorden die wij uitspreken;
- non-verbaal, het gedrag dat wij laten zien;
- en energetisch.

De eerste twee ken je waarschijnlijk wel; dat wat je zegt en hoe je het zegt met houding en gebaren. Het energetische niveau is voor veel mensen nieuw.

In het kort komt het hier op neer: gedachten creëren een gevoel in jouw lichaam en dat gevoel zorgt ervoor dat jouw lichaam een bijbehorende energie uitzendt.

Een plezierig gevoel als gevolg van plezierige gedachten zorgt voor positieve energie.

Een negatief gevoel als gevolg van negatieve gedachten zorgt voor negatieve energie.

De energie die wij uitzenden wordt (onbewust) opgepikt door de mensen met wie wij omgaan. Als je aan tafel zit bij een potentiële nieuwe werkgever, wordt hij direct beïnvloed door de energie die jij uitstraalt. Zorg er dus voor dat het echte en oprechte positieve energie is. Alleen die oprechte positieve

energie zal een werkgever enthousiast maken en positief stemmen.

## *Oefening*

*Sluit je ogen en neem je lichaam waar. Wat voel je en waar voel je dit in je lichaam?*

*Neem nu een heel plezierig beeld in je hoofd, iets waarvan jij gaat glimlachen. Doe je ogen weer dicht en ervaar wat er nu door je heen gaat. Waar voel je dit?*

*Neem nu een onplezierig beeld in je hoofd, iets waarvan jij verdriet krijgt. Doe weer je ogen dicht en ervaar weer wat er door je heen gaat. Waar voel je dit?*

*Vergelijk de ervaringen bij plezierige en onplezierige gedachten. Wees je bewust welk gevoel en dus welke energie jij uitstraalt. En beantwoord nu de volgende vraag: welk gevoel wil jij voortaan hebben?*

## Tip 2: voorkom belemmerende overtuigingen

Belemmerende overtuigingen zorgen ervoor dat je niet bereikt wat je eigenlijk echt wilt bereiken. Je krijgt datgene waar jouw aandacht naartoe gaat.

Als je angst hebt omdat je te weinig geld hebt, is dat een heel normale en menselijke reactie. Het nadeel is wel dat je door die angst negatieve energie uitzendt en focust op het hebben van *geen* geld, met alle gevolgen van dien.

Het feit dat je angst hebt, betekent dat je geen vertrouwen hebt in de toekomst. Je hebt geen vertrouwen in jezelf en al jouw kwaliteiten. Je hebt geen vertrouwen dat jij als mens, met al jouw kwaliteiten, voldoende bent om een nieuwe baan te vinden.

Een andere bron voor negatieve energie is boosheid. Je bent bijvoorbeeld nog boos op je oude werkgever omdat hij jou op straat heeft gezet. Het is prima om deze emotie even te hebben, wees er wel alert op dat als je weer gaat solliciteren, je deze emotie hebt verwerkt en er vrede mee hebt. Je oude werkgever had wellicht geen andere keuze en daarbij, je hebt jezelf ook niet zo onmisbaar gemaakt dat hij je niet kwijt wilde. Moet je dan boos zijn op je oude werkgever? Of op jezelf?

Ik hoor je al denken “Ja, maar jij hebt makkelijk praten.”  
Klopt! Ik denk namelijk niet in termen van “Ja, maar....”. Dit is een ontkenning en een focus op (mogelijke) problemen. Deze focus houdt je gevangen in de negatieve gedachten en daarmee uiteindelijk in de negatieve energie. En dat is nu net iets waar je nieuwe werkgever niet op zit te wachten.

### *Oefening*

*Schrijf op waar jij ontevreden mee bent. Ben je ontevreden omdat je te weinig geld hebt? Ben je ontevreden omdat je huis geschilderd moet worden? Ben je ontevreden....*

*Als je klaar bent, vraag jezelf dan per onderdeel waar jij ontevreden over bent:*

### ***Had ik er zelf wat aan kunnen doen?***

*Denk je vooral in problemen? Wees hier echt eerlijk, jezelf voor de gek houden levert niks op.*

*Je bent toch op zoek naar een droombaan?*

*Aan de slag dan!*



## Tip 3: Zoek de stimulerende overtuigingen op

Net zoals je beperkende overtuigingen hebt, heb je ook stimulerende overtuigingen. Deze overtuigingen vertellen jou dat je ergens goed in bent, dat je iets kunt.

Als jij je hele leven al met cijfers hebt gewerkt, zul je niet snel meer de overtuiging hebben dat je niet goed bent met cijfers. Als jij je hele leven al voor de klas staat, zul je niet meer schrikken van een klas vol pubers. Jij kunt dit aan.

Pak nu pen en papier en schrijf al jouw stimulerende overtuigingen op. Vraag aan mensen in jouw omgeving waar jij goed in bent. Noteer ze allemaal en laat ze op je inwerken. Pak het lijstje er elke dag bij en besef bewust dat je meer kunt dan jij voor mogelijk had gehouden. Uiteindelijk kan iedereen meer dan hij in eerste instantie denkt.

En weet je wat er ontstaat op je gezicht als je het lijstje leest? Juist, een glimlach!

### *Oefening*

*Een uitermate mooi voorbeeld van een stimulerende overtuiging is; "Ik kan....." Deze overtuigingen leiden tot geïnspi-*

*reerde acties, acties waarover je niet hoeft na te denken omdat ze goed voelen in je onderbuik.*

*Ikzelf gebruik het verkeerslicht als hulpmiddel. Op een kaartje maak ik drie stippen: een rode, een oranje en een groene stip. Achter elke stip noteer ik:*



*de dingen waar mijn energie van wegstroomt (-);*



*waar ik geen energie van krijg maar dat mij ook geen energie kost (+/-);*



*en waar ik enorm veel energie van krijg (+).*

*Als je dit een paar keer per week doet, en het liefst elke dag even, krijg je heel snel inzicht in de dingen waar jij goed in bent en energie van krijgt.*

*Deze dingen geven richting aan jouw stimulerende overtuigingen.*

## Tip 4: waarom doe jij de dingen die je doet?

De meeste mensen antwoorden hier dat zij de hypotheek moeten betalen en dat zij kinderen hebben die verzorgd moeten worden. En dat is ook waar. De hypotheek moet betaald worden, de kinderen moeten eten en studeren. Het zijn echter wel factoren die *moeten*. En moeten betekent in dit geval dat je een druk voelt om dit te doen. Dat je de verantwoordelijkheid draagt en als je hierin verzuimt gaat alles fout. Voel je de negatieve energie al?

In tegenstelling tot *moeten*, geeft *willen* positieve energie. Als jij vanuit jezelf iets *wilt* doen, brengt je dat energie in plaats van dat het energie kost. Ga bij jezelf na van welke dingen jij energie krijgt. En wat zegt dat over jou? Waar loop jij warm voor? Waarom doe jij de dingen die je doet?

Ikzelf krijg energie als ik dingen doe waarmee ik mensen help om vanuit hun eigen kracht de dingen te realiseren die ze graag willen realiseren. Bijvoorbeeld het schrijven van dit e-boek. Als ik dit goed doe, levert dat enthousiaste lezers op die voor mij ambassadeur worden in hun netwerk. Het zou zo maar eens kunnen dat ze enthousiast vertellen over mij bij een potentiële nieuwe werkgever, of in mijn geval een nieuwe opdrachtgever...

## Oefening

*Pak ook even de resultaten erbij van de vorige oefening van het verkeerslicht en vooral die je achter de groene stip genoteerd hebt. Welke rode draad kun je hierin ontdekken?*

*Als je een rode draad te pakken hebt en je spreekt deze hardop uit, moet het direct een heerlijk gevoel geven. Het is namelijk dé emotie die jouw anker is in het leven; als jij dingen doet die richting je waarom werken, geven ze enorm veel energie en voelt het als hobby in plaats van werk.*

## Tip 5: Beschrijf je droombaan

Je droombaan heeft alles in zich waarvan jij uitermate gelukkig wordt.

Door de elementen van jouw droombaan op te schrijven, word jij je bewust van de onderdelen in jouw werk die ervoor zorgen dat jij vol in de positieve energie blijft zitten. Elke keer als jij denkt aan jouw droombaan zul je merken dat er een glimlach op je mond verschijnt. Je zult merken dat je een kriebel in je buik krijgt als je aan die droombaan denkt.

Als je de droombaan hebt opgeschreven en je voelt het nog niet in de onderbuik, bekijk dan nog eens kritisch je droombaan. Heb je werkelijk jouw droombaan opgeschreven, of heb jij je stiekem laten leiden door wat jouw omgeving wil en je influistert?

Zodra jij jouw droombaan écht hebt benoemd, komt die glimlach en de kriebel gegarandeerd.

### Oefening

*Je droombaan beschrijven is een onderdeel waar je echt even voor moet gaan zitten. De kunst is om niet in algemeenheden te blijven hangen, maar om heel concreet dingen te gaan beschrijven.*

*Een algemeenheid is: “ik vind het leuk om met mensen te werken.” Maak dit eens concreet. Vind je het leuk om ze te verzorgen, vind je het leuk om leiding te geven en het beste uit mensen te halen, et cetera.*

*Jouw droombaan beschrijf je het beste aan de hand van drie hoofdstukken:*

*- Zijn*

*Wie ben jij in de toekomst, waarin ben jij de beste, waar geniet je van, waar verlang je naar, voor welke normen en waarden sta je, waar krijg je energie van, et cetera.*

*- Hebben*

*Wat heb je bereikt met je droombaan, wat doe je in je dagelijkse werk, hoe sta jij bekend als functionaris in je netwerk, hoe sta jij als mens bekend in je netwerk, met wie doe je allemaal zaken, et cetera.*

*- Doen*

*Dit is de actie die je inzet om je droom te realiseren. Je gaat hier niet een compleet actieplan optuigen, je gaat hier een film maken van jouw droombaan en die elke dag meerdere malen in je hoofd afspelen. De film bouw je op aan de hand van de onderdelen die je onder zijn en hebben genoteerd hebt.*

*Als het goed is geeft jouw droombaan je energie waarvan jij gaat stralen. Dit is de energie die je over wilt gaan brengen op je nieuwe werkgever.*

## Tip 6: Luister naar je buik

Je buik is een echt gevoelsorgaan. Ken je de uitdrukking “ergens pijn van in je buik krijgen”? Als iets niet bij jou past, zul je dat vrij snel merken in je onderbuik. Een vervelend gevoel maakt zich meester van jou, sommigen noemen dit ook wel het stemmetje in het achterhoofd. Je voelt dat als je dit gaat doen, het niet goed af gaat lopen. Mijn advies: luister hier heel erg goed naar. Je buik is zelden een slechte raadgever.

Aan de andere kant kan je buik ook borrelen van opwinding. Je voelt op dat moment de energie door je buik denderen. Als je dit voelt, weet je zeker dat je de stap moet gaan wagen. Datgene wat je nu gaat doen past je als een maatpak, het komt niet voor niks op jouw pad. Pak de kans met beide handen aan en laat de spreekwoordelijke trein niet zonder jou verder rijden.

### *Oefening*

*Ga ergens zitten waar je even alleen bent. Je kunt ook een lekkere wandeling in het bos gaan maken. Concentreer je op jouw lichaam. Als je het plezierig vindt, kun je ook je ogen nog even dicht doen.*

*Als je 'in contact' bent met je lichaam, voel je alle onderdelen van je lichaam. Je kunt voelen waar iets knelt, wat lekker zit, hoe je voeten de grond raken.*

*Nu kun je ook bij je buik komen. Noteer voor jezelf (op papier of in gedachten) welk gevoel in je buik naar boven komt. Een draaiende beweging? Kramp? Borrelen? Doe dit diverse keren zodat je steeds beter wordt in het voelen van je buik.*

*Als je hiermee voldoende hebt geoefend, kun je door de dag steeds makkelijker voelen wat je buik je te vertellen heeft. Zodra je iets gaat doen wat een vervelend gevoel geeft, bedenk jezelf of dat wat je gaat doen wel iets is wat bij je past. Let hier wel op belemmerende overtuigingen. Vraag jezelf dus af of dit echt niet bij jou past of dat je uit je comfortzone stapt. Als je een belemmerende overtuiging bij jezelf hebt ontdekt, noteer die dan ook op het lijstje van belemmerende overtuigingen.*



## Tip 7: Programmeer jezelf...

Net zoals jij je leven lang allemaal dingen eigen hebt gemaakt, kun je die dingen ook weer afleren.

Ik bedoel hier dan niet de dingen die jou helpen om succesvol te zijn in de sollicitatie, wel die dingen die jou belemmeren om succesvol te zijn.

Omdat jij nu beschreven hebt hoe jouw droombaan eruit ziet en en al die zaken die je goed kunt, kun je dat nu dagelijks een paar keer lezen en beleven. Doe dit ook daadwerkelijk en voel wat het met jou doet. Wees bewust van de glimlach op je gezicht, wees bewust van de energie en kracht die je hiervan krijgt. Voel wat er gebeurt in je lichaam als je denkt aan jouw droombaan.

Als je dit lang genoeg doet, minimaal 40 dagen lang en 3 keer per dag, staat het op je 'harde schijf' geprogrammeerd. Het gevoel is daarna direct oproepbaar en daarmee ook direct de positieve energie. Doe het bij voorkeur als je wakker wordt (je staat dan op met een glimlach), in de loop van de dag en vlak voordat je weer gaat slapen (je gaat slapen met een glimlach).

Ikzelf heb allang de periode van 40 dagen afgesloten en weet niet beter dan dat ik in principe alles kan, als ik maar wil. En omdat die droom zo leuk is, beleef ik het elke dag tot in detail alsof ik het nu allemaal al heb en ben.

### 3. En nu solliciteren!

Als je alle stappen met zorg hebt uitgevoerd, heb jij jezelf goed voorbereid op wat je te wachten staat tijdens het echte solliciteren. Daarom is het nu tijd voor....

#### *Tip 8: Actie ondernemen*

Alleen maar dromen is dagdromerij. Nu is het tijd voor actie: hoofd in de wolken, voetjes op de grond.

Je hebt jezelf nu in de positieve stand staan. Een stand waar menig werkgever enthousiast van wordt. Je straalt succes uit!

Nu is de tijd gekomen om gericht te kijken welke werkgevers jou mogen inhuren....

**Zie en voel je het verschil?**

Omdat jij weet waarom je wat doet, draai je de rollen nu om. Zodra jij de werkgevers hebt benoemd waar jij wel zou willen werken, kun je ze gaan benaderen. Je wacht niet op een vacature in de krant of op internet, je gaat op je doel af. Met jouw positieve energie weet jij mensen te enthousiasmeren en weet je deuren open te krijgen die voor anderen gesloten blijven. Jouw netwerk gunt jou - door de positieve houding en energie - een leuke baan en gaat de oren en ogen open houden. Voor je het weet zit je aan tafel bij je nieuwe werkgever.

### *Tip 9: visualiseer het gesprek*

Voordat je om tafel gaat bij je nieuwe werkgever, maak je al een film van het gesprek in jouw hoofd. Je voelt de energie over tafel gaan, je voelt het enthousiasme van de ander, je ziet elkaar al handen schudden boven een mooi arbeidscontract.

Belangrijk is om goed te vertellen waarom je graag bij die werkgever wil werken. Koppel hier jouw eigen waarom aan. Creëer een droomscenario voor je nieuwe werkgever. Als het droomscenario zo aantrekkelijk is zal je nieuwe werkgever je graag in dienst nemen.

Lees anders ook nog eens het artikel op mijn blog over top-verkopers, om je te inspireren voor het gesprek ([www.ragroepblog.wordpress.com](http://www.ragroepblog.wordpress.com)).

## Tip 10: Wees dankbaar

Dankbaarheid is een uitermate positieve vorm van gevoel en daarmee positieve energie.

Als je alleen 'dankjewel' zegt omdat je ouders je dit hebben geleerd, levert het niks anders op dan beleefdheid.

Oprechte dankbaarheid voel je door je hele lichaam. Als je oprecht dankbaar bent voor wat je is overkomen tijdens dit hele proces (en de rest van je leven), zal dat resulteren in voortdurend positieve energie met alle plezierige gevolgen van dien.

Tot slot...

In dit e-boek geef ik je de eerste handvatten om grondig met jezelf aan de slag te gaan. Schroom niet om bij sommige stappen hulp te vragen, de meeste mensen hebben een coach nodig om dit goed uit te kunnen voeren.

Mocht je meer willen lezen over energie en succesvol ondernemen, dan raad ik je aan om mijn boek 'Succesvol ondernemen' te lezen ([bestel...](#)).

De winst van het boek 'Succesvol ondernemen' gaat naar het Fonds Microkrediet, zodat ik ook de ondernemers in ontwikkelingslanden kan helpen om hun droom te realiseren.

Ik wens je enorm veel succes bij het bepalen van je nieuwe werkgever!

Benno Rijpkema  
coach

## 4. Over de auteur



De auteur van de MENS-serie is Benno Rijpkema.

Na de studie Technische Bedrijfskunde is hij als vertegenwoordiger gaan werken in de chemische afval sector. Hier heeft hij de beginselen van het verkoopvak onder de knie gekregen.

Na een jaar is hij overgestapt naar de uitzendwereld, waar hij al snel doorstroomde van intercedent naar vestigingsmanager met de verantwoordelijkheid over meerdere vestigingen. In 1999 is hij gaan werken voor een groot landelijk adviesbureau, gespecialiseerd in advies en interim-management voor de overheid, onderwijs, zorg en alles wat daaraan verwant is. Hier heeft hij zich verder gespecialiseerd in het vakgebied Informatiemanagement en Dienstverlening.

In 2009 is Benno voor zichzelf gestart met Rijkkema Adviesgroep. Zijn passie en missie is om mensen en organisaties te helpen het door hun geformuleerde succes (de droom) te realiseren.

Hij doet dit voor zeer veel verschillende soorten organisaties:

- industrie
- accountancy
- automotive
- overheid
- onderwijs
- zorg
- hoveniers
- arbodiensten
- het bank- en verzekeringswezen
- ICT
- vakbonden
- politie
- sport
- transport en logistiek
- zakelijke dienstverlening
- et cetera.

Gedurende zijn gehele loopbaan is Benno met succes actief geweest in de verkoop. Hiernaast weet hij als geen ander wat het is om het verschil te maken met dienstverlening; hij weet het voor elkaar te krijgen dat organisaties hun achterdeur dicht doen en dat klanten blijven.

Omdat hij veel mensen 1 op 1 begeleidt, heeft hij zich steeds verder ontwikkeld als coach. Zijn aanpak is zeer mensgericht.

Bij iedere vakman en -vrouw staat de mens centraal, niet de tips en trucs van het vak.

De mens maakt het verschil tussen succes, middelmatigheid en falen. Als mislukking een resultaat is, is succes ook een resultaat. In die zin ziet hij het realiseren van succes echt als een keuze. Met dien verstande dat het succes realistisch moet zijn, dat succes niet alleen bestaat uit grote huizen en veel geld. Ook de kleine dingen van het leven zijn in de ogen van Benno succes; een goed gesprek, het schrijfproces van een boek, een knuffel van zijn kinderen...

Het succes dat mensen nastreven weet hij te vertalen in geïnspireerde acties. Hierdoor kunnen veel mensen die met hem hebben gewerkt, eindelijk stoppen met werken. Zij starten met elke dag met het doen van die dingen waar zij energie van krijgen, en dat is wat anders dan werken.

Zijn kennis wil hij graag delen met zoveel mogelijk mensen. Dit is dan ook voor hem de reden om deze kennis vast te leggen in boeken.

Benno werkt als adviseur, trainer en coach. Hiernaast is hij spreker op diverse netwerk- en bedrijfsbijeenkomsten. Tot slot schrijft hij elk kwartaal een column in een business magazine.



Kijk voor actuele informatie en andere extra's bij de MENS-serie en het boek "Succesvol Ondernemen" op:

- [Website Rijkema Adviesgroep](#)
- [Website Met Energie Naar Succes](#)
- [Linkedin groep Met Energie Naar Succes](#)
- [Facebook pagina Met Energie Naar Succes](#)
- [Bestelpagina boek Succesvol ondernemen](#)

# Met Energie Naar Succes

*Het is mijn missie om mensen en organisaties te helpen om hun doelstellingen te bereiken. Ik help mensen hun droom te realiseren. Dit e-boek draagt hieraan bij.*

Dit boek wordt uitgegeven in de  
MENS-serie;

## **Met Energie Naar Succes.**

De mens bepaalt uiteindelijk het verschil tussen succes en falen. Op elke hoek van onze samenleving kun je dit ervaren. Het geldt niet alleen voor ondernemers, het geldt voor iedereen.