

# 111 super waardevolle quotes

Quotes ter inspiratie en motivatie





Stel jezelf eens een doel waar je zowel zenuwachtig als enorm enthousiast van wordt. Je mag er natuurlijk even over nadenken, maar deel wel hieronder welk doel jij jezelf hebt gesteld!





Je leert het meeste door gewoon iets te doen. Als je blijft wachten tot er iets gebeurt, ontwikkelt je bedrijf niet. Je zult nooit weten welke resultaten je had behaald op het moment dat je wel iets had gedaan. Als je wel iets doet, gaat het of heel erg goed, of je leert iets.





Sommige beslissingen zijn misschien moeilijk, maar zolang jij weet wat jouw waarden zijn, ben je altijd in staat ook de moeilijke beslissingen te nemen.





Geeft de medewerker de omstandigheden de schuld? Kun je dan de medewerker laten omschakelen naar een zoektocht naar de omstandigheden van een situatie die de medewerker WEL wil?





Waar ben jij op dit moment erg dankbaar voor?





Als je kijkt naar de dromen die jij hebt, durf je dan te zeggen dat deze echt groot genoeg zijn? Vind je het ontzettend spannend om de droom te bereiken, zelfs zo spannend dat je er soms door aan jezelf gaat twijfelen?





Fouten maken is heel menselijk! Natuurlijk wil je altijd voorkomen dat je fouten maakt, maar neem het jezelf niet enorm kwalijk als je eens een fout maakt.





Behandel je medewerkers alsof ze een verschil maken en ze zullen ook zo gaan handelen!



Laat je niet leiden door de drang om winst te behalen, maar denk aan welk gevoel je de klant wilt geven.





Om succes te bereiken, moet je (hard) werken.





Het is niet nodig om ergens bang voor te zijn, zolang je het maar begrijpt.





Het verleden is geweest, je kunt er niets meer aan veranderen.  
Leer van de situatie en ga door!

**“Blijf niet hangen in het verleden.  
Leer ervan en ga door.”  
- Joe Vitale**





Als je het gevoel hebt dat je niet vooruitkomt en je ontwikkeling stilstaat, kun je je afvragen of je wel echt bent begonnen.





Als je wilt dat je medewerkers goed presteren, ze plezier hebben in hun werk en ze het zo lang mogelijk vol kunnen houden bij jouw bedrijf, zorg er dan voor dat je ze een goede werkomgeving biedt.





Is de eigenschap die je bij een ander niet leuk vindt, ook een eigenschap die je bij jezelf niet leuk vindt?







Wat een prachtige quote om te laten zien hoe belangrijk het is dat je doet wat je leuk vindt!





Communicatie zie je misschien wel als een middel om een boodschap over te brengen of te ontvangen, maar het gaat erom dat je gesprekspartner en jij elkaar begrijpen en er een verbinding wordt gelegd.





Nu is het moment om beslissingen te gaan nemen! Wacht niet nog langer tot je stappen gaat nemen om vooruit te komen, maar begin er nu mee!





Socrates deed zijn kennis op door net alsof te doen alsof je niets weet. Je gaat dan ook echt met een leeg vel een gesprek in. Heb jij dit weleens geprobeerd?



Ben jij zo onderscheidend dat jouw producten of diensten eigenlijk niet door iemand anders kunnen worden aangeboden?





Durf jij te zeggen dat je echt gelukkig bent?



Zie jij het verschil tussen de leiders en volgers?



"Leiders denken en praten over de oplossingen. Volgers denken en praten over de problemen!"  
- Brian Tracy

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





Geeft hard werken jou stress? Of geeft het je energie omdat je doet wat jouw passie is?







Ze zeggen wel eens dat je niet moet blijven hangen in het verleden. Gebruik wat je hebt geleerd door ervaring om verder te komen.





Heb jij plezier in je werk?





Heb jij dat ook? Dat je telkens iets anders probeert om je bedrijf goed te leiden en dat je daardoor ontzettend veel manieren hebt ontdekt die voor jou en jouw medewerkers niet werken.





Handel jij vanuit angst of vertrouwen? Het is echt een keuze, heb vertrouwen in wat je van plan bent. Ga er van uit dat het werkt en je zult zien dat het goed uitpakt!





Juist door tegen dingen aan te lopen, leer je welke mogelijkheden er zijn en hoe je jouw product of dienst kunt verbeteren.





Je leert het beste over de dingen die je leuk vindt! Sta daarom eens stil bij de dingen die jij leuk vindt en waar je meer over zou willen leren.





Hoe duidelijker je bent, hoe beter je overkomt. En dan wordt jouw boodschap door mensen onthouden!





Wacht niet tot morgen!







Het is helemaal niet erg om de successen die je behaalt, te vieren!  
Maar sta ook stil bij de fouten die je maakt. Daar kun je ontzettend  
veel van leren, waardoor je uiteindelijk weer meer successen kunt  
gaan behalen.





Denk eens aan toen je als klein kind leerde fietsen. Je kreeg van je ouders vast geen presentatie over hoe een fiets precies werkt! Nee, je werkt op een fiets gezet en moest het maar leren door het te doen. Welke dingen heb jij nog meer geleerd door ze gewoon te doen?





Als er spanningen zijn binnen een bedrijf, zal een klant dit merken.  
Probeer spanningen daarom te vermijden.



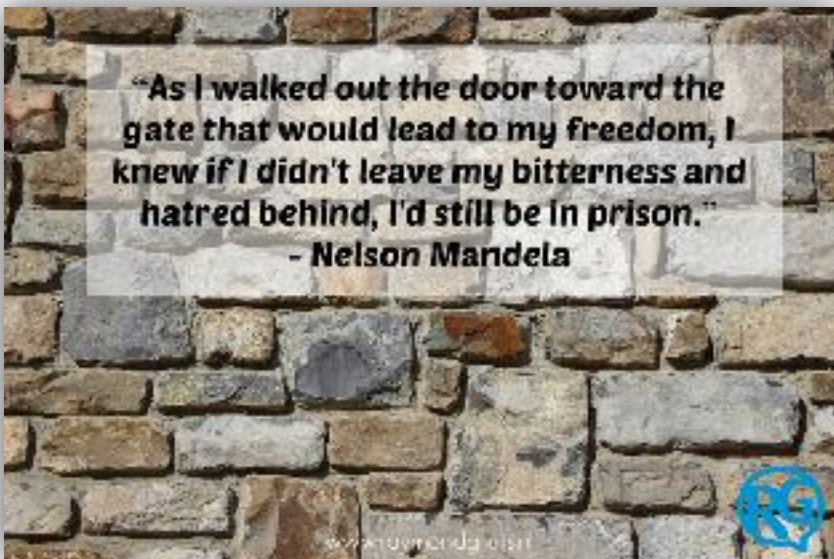


Het gaat niet om wat je zegt of doet, maar om hoe je mensen laat voelen. Welke ervaring geef jij jouw klant?





De positiviteit van Nelson Mandela vind ik heel inspirerend! Zijn quote is naar mijn idee een fantastische manier om naar zijn eigen situatie te kijken. En ik denk dat je daar ontzettend sterk voor moet zijn om dat op deze manier te kunnen!





Even stil zijn en goed luisteren naar wat een ander zegt, kan zorgen voor nieuwe inzichten of ideeën.





Sta jij vaak genoeg stil bij dat het soms heel complex is iets echt simpel te maken?





Kijkcijfers liegen niet, maar ook statistieken geven je een goed beeld van hoe de situatie is. Maak jij bijvoorbeeld gebruik van de Facebookstatistieken om te bepalen wanneer jouw volgers actief zijn?







Zodra je jouw angsten bedwingt en actie gaat ondernemen, komen alle mooie dingen naar voren!





Het gaat niet om wat je zegt of denkt, maar om wat je doet!





Je wilt dat jouw producten aansluiten bij de klant. Daar focus je je op. Focus je ook op het leveren van goede diensten voor jouw klanten.





Als je geen fouten wilt maken, moet je geen ideeën willen uitvoeren.





Het gaat allemaal over de juiste timing. Indien je een nieuw product wilt lanceren, doe dit op het juiste moment. Want als je het te vroeg of te laat doet, kan jouw product of dienst niet opvallen.





ag je je eens af of jij de dingen ziet zoals ze echt zien of dat een ander de dingen ook anders zou kunnen zien. Wat is dan de realiteit?



Hoe vaak denk jij na over de toekomst?





Iedereen heeft maar 24 uur op een dag! Laat het aantal uur op een dag geen belemmering zijn voor het behalen van succes.







Je kent vast het gezegde: niet geschoten is altijd mis. Probeer het daarom altijd. Je kunt dan later nooit spijt krijgen van dat je het niet hebt geprobeerd.





Hoe belangrijk vind jij het om in een team te werken?

"Ik heb geen geheim van succes. Gewoon je best doen, iets leuk vinden en goede mensen om je heen verzamelen. Want alleen kan je niks en met zijn allen kun je alles."  
– Johan Crujff



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





Pas zodra je actie gaat ondernemen, wordt het echt.





Ben jij een pessimist of een optimist?





Laat jij je niet uit het veld slaan als iets niet lukt? Zijn dit de momenten dat je geïnspireerd raakt om het anders aan te pakken waardoor dat wat je wilt, wél werkt? Dan behoor jij tot de winnaars!





Ben jij iemand die je dromen achterna gaat?





Ga niet op zoek naar een reden voor waarom de medewerker niet meer aan het werk kan. Ga samen kijken naar wat er wel mogelijk is!





Ben jij bereid een risico te nemen?







Waar ben jij op dit moment dankbaar voor?





Hoe fantastisch vind jij jouw leven? En vergeet daarbij niet de details!



Investeer in de mensen die voor je werken en zorg ervoor dat ze onder goede omstandigheden kunnen werken. Dan hoef je je geen zorgen te maken over of ze weg zullen gaan.





Als je weet dat er nog zoveel mooie dingen in het verschiet zijn,  
dan kan je vandaag vast niet anders dan met een lach beginnen!





Bedenk jij vaak oplossingen voor de situaties waar anderen alleen de problemen van zien? Dan ben jij waarschijnlijk geschikt om eigen ondernemer te worden! Hoe zou je het vinden om deze vaardigheid als coach in te kunnen zetten?





Geef anderen niet de schuld van iets waar jij teleurgesteld over bent! Het gaat allemaal over verwachtingen. Kijk eens terug naar een situatie waar je teleurgesteld door raakte. Had je daar echt niet te hoge verwachtingen?



Het zijn onze overtuigingen die de realiteit creëren.





Als je je nog eens zorgen maakt, denk dan terug aan deze quote!







Je weet heel goed van jezelf wat je wel of niet kan!





Bepaal je geluk niet op basis van wie je bent of wat je bezit, maar op basis van wat jij denkt.

**“Geluk hangt niet  
af van wat je hebt  
of wie je bent.  
Het hangt af van  
wat jij denkt.”  
- Buddha**



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

Ben jij iemand die de kans in een situatie herkent?





Zorg ervoor dat mensen zich niet laten leiden door de angst. Als ze zich laten leiden door hoop, houden ze het langer vol én hebben ze meer plezier in het behalen van resultaten.





Waardeer jij wat je hebt?





Wist je dat als je een doel stelt en je het moment voor je ziet dat je het doel hebt behaald, je het doel daadwerkelijk gaat bereiken?





Succes en geluk lijken soms aan elkaar verwant te zijn, maar eigenlijk zijn ze dat helemaal niet!





Soms moet je gewoon dingen durven doen om jouw dromen waar te maken.







Weet jij goed wat je wil? Of juist niet en herken je het onderstaande?



Een glimlach is ontzettend belangrijk. Bij een begroeting, in een gesprek of zelfs wanneer je aan de telefoon zit.





Soms kom je door een fout achter een manier waarop je een nieuw succes kunt behalen.





Wat je nu aan het doen bent, bepaalt wat er in de toekomst gaat gebeuren.





Welk doel streef jij na als ondernemer?

**"Als het ons alleen om het geld ging, hadden we het bedrijf al tijden geleden verkocht en lagen we nu ergens languit op een strand."  
- Larry King (mede-oprichter van Google)**





Je hoeft het maar één keer bij het juiste eind te hebben om veel positieve dingen te bereiken.





Het doel van het leven is dat je iets bij draagt. Iedereen kan iets bijdragen. Al is zelf gelukkig zijn natuurlijk heel belangrijk!





Een reputatie bouw je niet op door goede verkooppraatjes te houden, je bouwt een reputatie op door wat je hebt gedaan.







Keuzes die je nu maakt, zijn bepalend voor de toekomst.





Het gaat niet om wat je zegt en zeker niet om wat je denkt, maar om dat wat je doet! Mensen zullen je niet beoordelen op basis van wat je zegt of denkt, maar om wat je doet.

**“Het is niet wat we zeggen of denken wat ons definieert, maar wat we doen.”  
- Jane Austen**



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





Vind jij ook dat daden belangrijker zijn dan woorden?



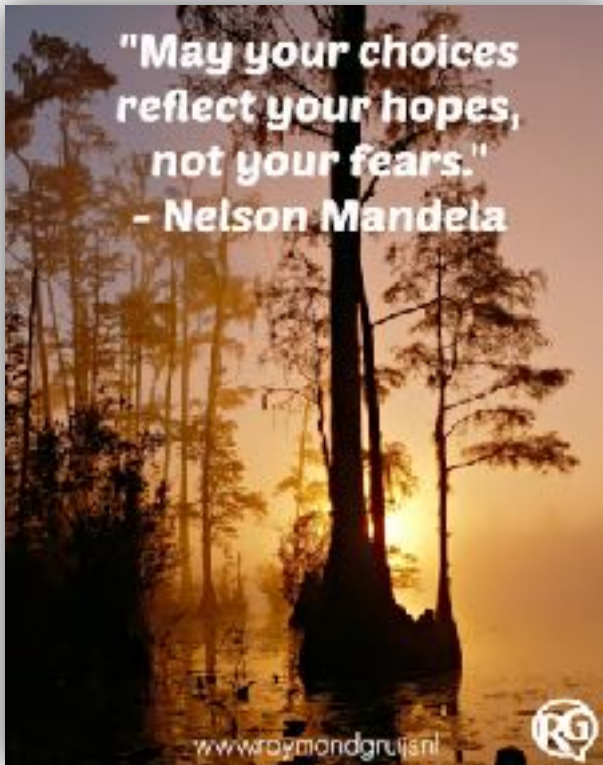


Een reputatie bouw op je op met dat wat je doet!





Coaching draait om het toewerken naar een goede situatie, niet om het stil blijven staan bij de angsten die iemand heeft.





De mensen die voor een directeur zijn werken, vormen een goede afspiegeling van hoe de directeur is. Als de directeur van nature heel gestructureerd is, zal dit in het hele bedrijf zichtbaar zijn.





Het is helemaal niet erg om zo nu en dan stil te staan bij de successen die je hebt behaald. Dat is zelfs heel belangrijk. Maar het is nog veel belangrijker om van de fouten die je hebt gemaakt te leren. Zo kan je nog meer successen behalen.









Maak eens een lijst van de dingen waar je dankbaar voor bent.







Wat heb jij gedaan om te komen waar je nu staat? Heb je hier dingen voor opgegeven?





**Mik op de maan,  
zelfs als je mist zul  
je tussen de  
sterren belanden**





Je hoeft niet te wachten tot morgen om iets goed te doen.





Het maakt niet uit als je meerdere pijlen moet gooien. Er hoeft er maar 1 in de roos te zijn.







Heb jij vertrouwen in jouw product of merk?







Proberen is alsof je het doet, maar niet met volle overgave. Kies of je jouw idee wel of niet uit gaat voeren en zodra je gaat doen, doe het met volle overgave!





Vind jij het moeilijk om jouw idee, wat misschien maar een simpel idee is, uit te werken en om te zetten tot een goed product of dienst?





Je hoeft niet alles te weten.





Je hoeft niet altijd rationeel beslissingen te nemen. Vaak geeft je gevoel aan welke beslissing de juiste is.





Soms is het helemaal niet erg om normaal te zijn of normaal te presteren!





Je moet iets proberen om successen te kunnen behalen.





Als coach beginnen, is vergelijkbaar met het in het diepe springen.  
Je hebt er een goede dosis dapperheid voor nodig om de eerste  
stap te zetten!







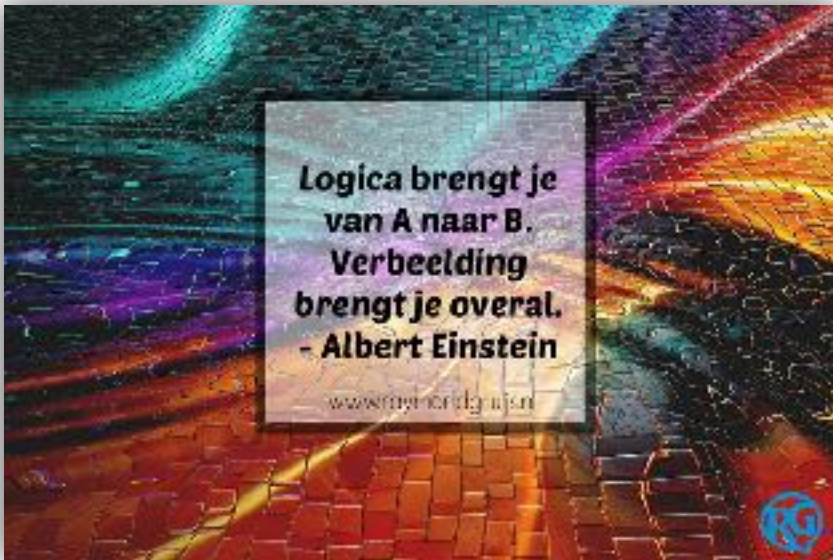


Wat een mooie manier om een situatie die niet uitpakt zoals je zou willen, te bekijken!





Soms moet je als ondernemer je verbeelding laten spreken. Zie de dingen die je wilt bereiken voor je en je zult zien dat je deze dingen daadwerkelijk gaat bereiken.





Denk je dat het jou lukt om naar jezelf te kijken zonder te oordelen?





Zie jij jezelf als een echte en creatieve ondernemer?





Wat denk jij dat mensen over je zeggen als je er niet bent?





Welke dromen heb jij?





Werkplezier is heel belangrijk. Wanneer je je goed voelt, ga je meer nieuwe dingen aantrekken. En dan voel je je steeds een stuk beter! Kan jij in zo'n opwaartse spiraal komen?





Je weet misschien niet wat je vandaag moet doen, maar diep van binnen weet je wat je wilt bereiken. Geeft dat je voldoende houvast om voor vandaag verder te kunnen komen naar dat einddoel?

