

ONDERNEMEN IS VOOR HELDEN



Staan en opvallen.
Veel leuker dan
vallen en opstaan!

GRATIS
EBOOK



VOL
VERHALEN,
VRAGEN EN
TIPS!

gaveiijensen

Inhoudsopgave



03
Ik weet er alles van....



04
Negeer me niet!



06
Voelen als een slappe
vaatdoek...



08
Uit jullie reacties maak
ik op dat het niks is!



11
Durf te ondernemen
en laat jezelf zien!



14
Wat nou 'get over
yourself?'



17
Waarom 'doen' je angst
niet vermindert....



18
Wat is dat... passie?



21
Maak jij er ook altijd
meer van in
gedachten?



22
Zet nu jouw
allergrootste stap!



25
Waarom nieuwsbrieven
met tips niet werken



27
Ik ga graag met je
mee op pad!



Ik weet er alles van....

Ik weet er alles van...hoe kwetsbaar het voelt om je eigen pad te durven lopen. Als beginnend ondernemer mocht ik in 2002 onderscheidend gaan zijn. Mijn eigen pad lopen. En terwijl ik dat deed, werd ik teruggeworpen op alle oude angsten die ik had. Angsten mijn vangnet (lees: vroegere carrière) kwijt te raken, angst 'er niet bij te horen', angst om hulp te vragen of dom over te komen. Angst niet goed genoeg te zijn....

Het gevolg was dat ik amper fouten durfde te maken en er dus vrijwel niets uit mijn handen kwam, laat staan dat ik mezelf in de etalage durfde te zetten. Ik had prachtige idealen voor wat ik bij anderen wilde bereiken, maar had zelf geen idee wat mijn aanbod precies was of wat mijn eerstvolgende stap zou zijn. Ik durfde mezelf daardoor niet te laten zien. Met als gevolg dat ik veel te weinig klanten in mijn zaak kreeg en binnen twee jaar besloot om te stoppen.

Wat zou jij doen als je wist dat je niet kon falen?

Die vraag hield me bezig toen ik jaren later mijn tweede bedrijf startte. Ik verschool me eerder achter het idee 'als je iets doet moet het goed zijn, want je hebt maar één kans om te laten zien hoe goed je bent.' Terwijl ik nu wist hoe waardevol het is om juist elke dag te groeien en te ontwikkelen, te verbeteren, te vieren dat je een volgende stap zet en steeds meer gaat focussen doordat je erachter komt wat je leuk en niet leuk vindt.

Er zijn heel veel mensen die je zakelijk gezien willen ondersteunen. Maar jij zult het nog altijd moeten doen. Jij bent degene die jezelf mag gaan sturen om datgene te doen waarvan je denkt dat je nog niet goed genoeg bent. Jij bent degene die jezelf mag motiveren door te gaan, ook in de aller-moeilijkste periodes. Jij bent degene die kansen mag gaan zien en grijpen. Die zichzelf in de etalage mag gaan zetten.

Ik geloof 100% in 'de Moed om te Falen'. De moed om in te zetten op vooruitgang in plaats van perfectie, op verbinding in plaats van netwerken, op 100% jezelf zijn in plaats van vergelijken, op durven doen in plaats van wachten. De moed om mild naar jezelf te kijken en tegelijkertijd een schop onder je eigen kont te kunnen geven. De moed om vaker uit je comfortzone durven te gaan treden. De moed om eindelijk de ondernemer te gaan worden die je zo graag wilt zijn. Het leven wordt er niet alleen een stuk makkelijker, maar vooral ook leuker door!

Ik wens je heel veel plezier met dit E-book!



Negeer me niet!

Twintig jaar was ik en ik kon de hele wereld aan! Dat was mijn basisgevoel. Nergens was ik bang voor. In ieder geval... zolang ik in de veiligheid van mijn eigen huis was. Op het moment dat ik een voet buiten de deur zette, had ik mijn grote bek als masker nodig. Een paar drankjes om een avondje in de kroeg te overleven en af en toe een snickers op de lege momenten tijdens de schooldag. Thuisgekomen verloor ik me in uren tv kijken zonder dat ik ook maar iets nuttigs deed. Daar baalde ik soms van, maar ach... ik was toch die moedige dame die de wereld een poepie kon laten ruiken? Wat maakte een verloren uurtje hier en daar dan helemaal uit?

En toch... diep van binnen was er wel een angst. Hij was niet zo makkelijk te ontdekken als een spinnenfobie, vliegangst of vrees voor hoge hoogten. Het was een angst die nog geen naam had. Die ergens sluimerde wanneer ik verkering wilde vragen aan de leukste jongen van de klas. Of salarisverhoging aan mijn baas. De moeite die ik deed om anderen maar niet te kwetsen. Want het laatste wat ik zou willen, was dat de ander dacht dat ik niets gaf om hen of onze relatie. En later, toen ik ging ondernemen, ontstond de angst om genegeerd te gaan worden...

De angst om een typefout te maken. Een angst om een onleesbare tweet te plaatsen. De angst om een niet-zo-leuk-als-alle-andere-reacties onder een Facebookbericht te plaatsen. De angst om onprofessioneel over te komen. De angst om mezelf voor schut te zetten. De angst om te veel podium te nemen en anderen daarmee te irriteren. Of nog erger.. hen het gevoel te geven dat zij er minder toe doen. De angst om het verhaal, dat zo mooi in mijn hoofd zat, er in werkelijkheid een stuk minder samenhangend en interessant uit te laten komen. Met als gevolg dat anderen mij met de nek aan zouden kijken, mij zouden negeren en weg zouden zetten in het hoekje 'oninteressant'.

4

Het zou ook mijn enige kans zijn: eenmaal in dat hoekje kwam ik er niet meer uit. Dan zat ik daar vast. Dan was ik overgeleverd aan nieuwe plannen en nieuwe dromen en andere mogelijkheden.... Want degenen die mij hadden zien falen, zouden mij zeker nooit meer zo zien zoals ik gezien wil worden.

Dus, ik maakte me klein, twijfelde nog wat langer, wikte en woog. Bedacht nieuwe opties en mogelijkheden. In mijn hoofd zag ik voor me hoe ik het wel goed zou doen. Later. Ooit. Als ik eenmaal het licht zag, dan zou het goed komen! En omdat ik me nu nog niet zo voelde, gaf mijn brein wel wat opties: wellicht nog een extra opleiding (die kennis kun je goed inzetten later!) of eerst nog even precies weten wat ik wilde en dit pas naar buiten brengen zodra ik mijn boodschap 100% glashelder had voordat ik het gesprek met anderen aanging...

Wat ik eigenlijk deed, was voorkomen dat de ander me kon afwijzen. Want dat was mijn allergrootste angst! De angst die eerder nog geen naam had. De angst die me benauwde en het leven ontnam waar ik van droomde. Mijn afwijzingssensitiviteit maakte dat ik niet mijn grootsheid liet zien, me afhankelijk en afwachtend opstelde en eigenlijk in een vorm van oorverdovende stilte schreeuwde: Negeer mij niet!!

In al mijn onzichtbare acties vroeg ik aan mijn vrienden, bekenden en toekomstige klanten mij niet te negeren. Ondertussen had ik nog geen concrete plannen en kwam ik niet in contact. Ik bleef rondjes draaien in mijn hoofd en vond niet de woorden die ik zo graag wilde vinden.



Totdat ik het omdraaide en het anders ging doen: Door te gaan bloggen en na een jaar te ontdekken dat ik er beter in werd en het me makkelijker af ging. Door 30 dagen lang een video van twee minuten te maken en te ontdekken dat mijn angst verdween. Door vragen te gaan stellen op internet en zo in contact te komen met gelijkgestemden. Door te ontdekken dat iedereen deze angsten in min of meerdere mate heeft en er met mij niks raars aan de hand was. Door niets uit te stellen en mezelf te vragen 'wat is de moedigste stap die ik vandaag kan zetten?' Door te leren dat voor iedereen die je negeert, er zeker tien anderen zijn die het fascinerend vinden wat je doet, weet en deelt. Te ontdekken dat ik vele, vele, vele malen meer genegeerd werd toen ik mezelf nog afwees dan door de afwijzing van anderen op te durven zoeken. En te merken dat ik zoveel energie kreeg van dingen gaan durven, dat alle zaken die ik 'ooit' wilde gaan doen ineens binnen handbereik kwamen...

Herken jij dit? Ben jij ook iemand die wil voorkomen dat je verkeerd overkomt? Die niet te veel mailtjes wil sturen met 'weer een reclame boodschap' omdat niemand daar op zit te wachten? Ben jij die ondernemer die zoveel te bieden heeft aan de wereld maar gek wordt van je 'maar, maar, maar...?' En ondanks dát toch graag aan de slag wilt om de wereld een betere plek te maken? Lees dan verder in dit E-book, ga aan de slag en pas de oefeningen aan het einde toe als je het eens een dag wat moeilijker hebt!

gavemensen

5

WAAR ZOU JE ZIJN

als je jezelf

niet langer

in de weg

stond?

- XANDRA VAN HOOFF -



www.gavemensen.nl



Voelen als een slappe vaatdoek

Toen ik begon met ondernemen deed ik dat omdat ik anderen op het pad naar geluk wilde zetten. Daar werd ik dan zelf ook blij van. Hoewel ik een coachingspraktijk had, coachte ik in die tijd slechts een enkeling. Wel kwamen er op zondagmiddag mensen langs voor emotioneel werk, groepscoachingen en reiki inwijdingen (ja echt waar, dat heb ik best een aantal jaren gedaan). Ik vond het heerlijk om oefeningen in te zetten en te kijken wie er net een extra zetje kan gebruiken.

Ik nodigde er mijn vrienden voor uit. En de vrienden van mijn vrienden. Gewoon mensen die ik leuk vond om om me heen te hebben. Het nadeel was dat ik aan al die bekenden en vrienden van me amper geld durfde te vragen. Ik gaf workshops voor een schijntje en aan het eind van het boekjaar hield ik geen rode cent over.

Het ondernemen voelde op sommige momenten overweldigend. Zeker wanneer ik me concentreerde op de wens om er ook echt mijn bestaan van te kunnen maken. Ik had het gevoel dat ik moest presteren, maar ondertussen liep ik vast. Er waren maanden dat ik mezelf niet kon overhalen iets anders te doen dan teksten herschrijven en brochures ontwerpen. Eenzame tijden waarbij ik vrijwel niemand sprak over wat ik deed en waarom. Ik durfde mezelf niet te laten zien en dat besef was er heel erg goed.

Dus schreef ik me af en toe in voor weekendworkshops en ging ik op training bij marketingspecialisten. Ik kreeg veel informatie die ik lang niet altijd om kon zetten naar acties, omdat het leek alsof ik 40 uur moest werken om alleen dat al voor elkaar te krijgen. En de tips die ik kreeg waren eerder 'opbeurend' en empowerend dan dat ik mezelf als ondernemer begon te begrijpen en te sturen. Hierdoor voelde ik me telkens afhankelijk van het advies van een ander.

6

En soms voelde ik me simpelweg als een slappe vaatdoek wanneer ik niet bij hen in de buurt was. De opmerkingen 'je moet dit doen, je moet dat doen'.... dán komt er gegarandeerd succes galmden in mijn hoofd. En wanneer ik iets deed – een blog plaatsen of een microfoonmomentje pakken – dan voelde ik me even moedig. Maar wanneer de klanten daarna uitbleven voelde ik me al snel een loser. Het lag vast aan mij, ik was niet goed genoeg als ondernemer....

Toen ik in 2012 opnieuw begon te ondernemen stond ik er anders in. Ik was tien jaar ouder en had meer perspectief gekregen. Ik begon te letten op degenen die startende coaches hielpen met hun marketing activiteiten, webteksten of aanbod. Vakspecialisten in hun vakgebied. Maar qua type mens anders dan de vele coaches die ze hielpen. (geloof me, als jij dit leest en je aangesproken voelt dan ben je de uitzondering en dat besef je zelf ook wel).

En hoewel ze een aantal dingen heel erg goed doen is het advies 'doe exact hetzelfde want bij mij werkte het ook' een losse kreet. Als je kennis verkoopt dan onderneem je anders dan dat je coach of therapeut bent. Maar ondertussen worden er algemene waarheden verkocht onder het mom van 'in het begin had ik ook 0 klanten'. Nogal logisch, je begint altijd zonder iets. En het feit dat zij het nu gemaakt hebben wil niet zeggen dat het bij een ander op die manier ook zo zal gaan.



Wanneer je gaat ondernemen vanuit een basaal gevoel dat jij het fijn vindt om anderen te helpen, jezelf geregeld verliest in wat anderen van je verlangen, je de neiging hebt om nog wel eens je eigen grenzen voorbij te lopen en je jouw eigenwaarde ophangt aan het succes van je coaching... dan heb je behoefte aan iemand die dit snapt. Iemand die dit ook zo gevoeld heeft. Iemand die je net een stap voor is om je de moed te geven ook je volgende stappen te zetten. Iemand die begrijpt wat nodig is. Iemand die flexibel genoeg is om het advies aan te passen aan jouw wensen en manier van zijn. Dat hoeft geen ondernemerscoach te zijn. Sterker nog, wellicht ben je daar nog helemaal niet aan toe. Het kan evengoed een startende ondernemer zijn met wie je een klik hebt en die je een spiegel voor kan houden. Een vorm van 'wij helpen elkaar verder'.

Jezelf beter leren kennen, aan de slag gaan met beperkende overtuigingen en emoties. Nagaan wat jij fijn vindt aan de mensen die jij volgt en jouw voorbeeld zijn. Waar word je blij van? Wat doen zij, waardoor jij je gezien voelt? En als jij zoiets zou doen, hoe zou dat er dan in jouw vorm uit zien? Geef aan anderen wat jij zelf zou willen ontvangen. Start klein. Praat veel over je passie. Zo vormen zich uiteindelijk de woorden en activiteiten waarop jij gaat bouwen.

Leer hoe jij jezelf kunt sturen door voornamelijk je eigen coach te gaan zijn. En daarna, wanneer je daar uit bent, dan koop je de kennis en kunde in die je nodig hebt. Huur je iemand in die je een schop onder je kont geeft of ga je aan de slag om alles gestructureerd uit te werken. Want dan weet je dat je een basis hebt gelegd waar je op kunt bouwen. Waar je op kunt vertrouwen. Die er helemaal en volledig mag zijn. Die basis.. dat ben jij!





Uit jullie reacties maak ik op dat het niks is!

In een facebook groep via een opleiding die ik volg zag ik de volgende uitspraak voorbij komen. “Uit jullie reacties maak ik op dat het niks is”. Of eigenlijk... uit het feit dat er geen reactie van ons als groepsleden kwam merkte zij op dat het idee dat ze had niet zo fantastisch is dan ze gehoopt had. En daarmee werd een grote angst getriggerd. Want het is een opleiding voor ondernemers. En wat nu als zij als ondernemer helemaal niet zo goed bleek te zijn?

Er kwamen ongelooflijk veel reacties. Echt overweldigend. Heel veel mensen die dit herkenden of haar een hart onder de riem wilden steken. En terwijl ik deze berichten las, was ik ineens in gedachten weer terug bij een ondernemersdag net na de eeuwwisseling. Ik had mijn tafel als kraam ingericht en stond te wachten tot er iemand langs kwam lopen. Alle anderen waren druk in gesprek, iedereen liep door elkaar en had oog voor wat de anderen deden. Maar niet voor mij. Zo leek het althans. Zo voelde het...

Ik stond daar bij mijn tafeltje en niemand kwam langs om vragen te stellen over wat ik deed of me te vertellen wat ze waardevol vonden aan mijn onderneming. Ik hoorde hoe de waardering onderling werd uitgesproken. Ik ben uiteindelijk een kop koffie gaan halen, in de hoop dat wanneer ik terugkwam er dan iemand zou zijn. Maar helaas. Er was en kwam niemand. En hoe langer ik daar stond, hoe eenzamer ik werd. Enigszins verloren besloot ik maar naar het toilet te gaan, dan zou immers niemand zien dat ik had gefaald.

Nu achteraf, zoveel jaar later, voel ik nog altijd de impact van dat moment. En wat ik ongelooflijk graag had willen weten en begrijpen wat ik nu weet en begrijp. Had ik maar, zoals deze moedige onderneemster uit durven reiken naar anderen en mijn angst kunnen benoemen. Wellicht had ik dan ook mensen om me heen gehad die verteld hadden, dat ze me begrepen, dat zij dit ook (soms) ervoeren en dat ze zelf moedige stappen ondernamen om er minder last van te hebben. Had ik durven uitreiken, dan had ik me minder ‘alleen’ en ‘anders’ gevoeld. Sterker nog, nu achteraf terugziende had ik natuurlijk ook naar anderen toe kunnen stappen, kunnen bewonderen en hen dan meeloodsen terug naar mijn stand.

Terwijl ik dit schrijf en beseft dat ik het destijds niet deed, merk ik mijn groei op. Wat heb ik veel geleerd in de tussentijd! Niet dat ik nu nog zo vaak op beurzen sta, maar ook via mijn blogs leid ik mensen naar mijn site. Dat kwam niet vanzelf. Ik heb het mogen leren. ‘Nieuw’ op de markt van bloggers enkele jaren geleden merkte ik dat sommige mensen onder een artikel gelijk doorverwezen naar zichzelf. “Ik heb hier ook over geschreven” riepen ze dan. Alsof ze zichzelf wilden verkopen. Wat een ongelooflijke hekel had ik daaraan! En wat maakte die hekel er een punt van als ik dat dan wel zelf wilde doen! Ik zag nog niet in wat de waarde was achter mijn irritatie (trots op mijn product in plaats van verkoopgerichtheid) en dus hield ik mezelf tegen om iemand te wijzen op de waarde die ik wellicht te bieden had. Totdat ik inzag dat het delen van bijvoorbeeld een blog met informatie als extra uitleg op een gestelde vraag soms ook juist heel erg gewaardeerd kan worden. Dat mensen soms zitten te wachten op jouw kennis, kunde of ervaring. Ik doe het nu dus wel tegenwoordig. Maar daar heb ik echt voor mogen oefenen. Want ik zou met mijn actie commentaar kunnen krijgen. Iemand die, net als ik jaren geleden, een hekel heeft aan verkooppraatjes zou mijn goede bedoeling zo op kunnen vatten. En dus zou ik geconfronteerd kunnen worden met het doorbreken van de waarden van die ander...



Die externe gerichtheid heb ik heel erg lang gehad. Bijna mijn hele leven. Totdat ik op een dag besepte dat er twee manieren zijn om het leven te leven. Volgens jouw waarden en normen óf volgens die van anderen. Je moet kiezen. Je kunt niet gelukkig zijn én je houden aan 'hoe het hoort' volgens anderen. Ze moeten in balans zijn en heel lang waren ze dat niet. Stelde ik het belang van de ander boven mezelf, de vraag van de ander had voorrang op mijn eigen problemen en ik paste me aan om geen problemen te krijgen. Ik wist dat het doorbroken mocht worden en dat ik dit het beste kon doen zoals in de sportschool. Tennissers oefenen tenslotte ook soms een hele week enkel hun backhand om het later, zonder erop te letten, meer automatisch te kunnen toepassen. Op dezelfde wijze ben ik aan de slag gegaan. Drie maanden lang. Wrijving opzoeken en afwijzing omarmen heb ik mijn hele leven vermeden. Maar op dat moment besloot ik het te gaan doen. Ik ben mezelf gaan trainen, gaan oefenen om mijn waarden (voor even) belangrijker te vinden dan die van de ander. 'Wat ik nu wil is voor mij het belangrijkste' zo hield ik me dan voor. Gewapend met oefeningen uit 'Rejection therapy' en de 'Shame-attacking Exercises' ging ik aan de slag. Een lange rij creëren voor de kassa omdat ik van alle producten die ik uit de schappen kon halen nu net overal degenen had gezocht zonder prijskaartje. Dertig rijden in een straat waar je 50 mag. Inparkeren in een drukke straat in plaats van een blok verder rijden zodat niemand op me hoeft te wachten. Twintig mensen vragen of je aan hun ijsje mag likken. Vragen om tot wel 75% korting.. ik heb het allemaal gedaan.

Het hielp me om hier drie maanden lang mee bezig te zijn. Het maakte me sterker in mezelf. Meer te staan voor wat ik belangrijk vond. Niet zo snel mee te gaan met de wensen van anderen of me daarop aan te passen. Ik wilde het nog altijd 'goed doen' maar was minder bang voor kritiek. Maar die angst om te falen was er nog wel. Ik had altijd het gevoel dat ik van een voetstuk kon vallen. Ik voelde dat ik succes na probeerde te streven en was er ongelofelijk bang voor om te falen. Want dan zou ik gelijk ook de verbinding verliezen met anderen. De verbinding die ik als mens zo waardeerde en eigenlijk ook zo ongelofelijk nodig had. Als ik het er met anderen over had, gaven ze me terug dat ik me niet zo druk hoefde te maken. Ik kreeg de tips om 'gewoon mezelf te zijn', 'me niets aan te trekken van anderen' en 'mijn eigen leven te leven'. En hoewel waar, ze hielpen me niet het te doen. En wanneer er een keer iets verkeerd ging dan probeerden ze me op te beuren. Xandra, het ligt niet aan jou. Ik vind je wel oké. Of ze vertelden me dat het 'aan de omstandigheden lag'. Of er werd me verteld dat het een perfecte kans was om te leren geloven in mezelf. En hoewel goed bedoeld en waarschijnlijk wel waar, gaven de opmerkingen me ook een unheimisch gevoel. Sterker nog, ik voelde me een loser omdat het me niet gewoon lukte. Dat ik blijkbaar iemand was die dat soort doodoeners nodig had.

'We hebben de neiging om de binnenkant van onszelf te vergelijken met de buitenkant van de ander', zo begon de lezing die ik vrijwel aansluitend op mijn drie-maanden-project bijwoonde. Mijn aandacht was gegrepen en ik luisterde een uur lang ademloos. Ik hoorde over twee soorten mindsets die ik kon hebben als het gaat om succes. De ene gaat over winnen en verliezen. En de ander gaat om 'toegewijd zijn aan je doel'. Hoe meer ze vertelde, hoe meer ik kon begrijpen! De ene mindset gaf aan dat je moest streven naar het moment waarop je kunt schitteren. De andere spoort je aan om je waarden en verlangens na te streven. De ene rekent je af op resultaat, de ander geeft je feedback over hoe ver je gevorderd bent. De ene zegt dat je kunt falen, de andere zegt dat je nog veel ruimte hebt om te groeien. Het verschil tussen beide mindsets is dat je bij de fixed mindset falen toeschrijft aan jezelf en de neiging hebt om te stoppen en bij een groeimindset je juist kijkt naar wat je er dan van te leren hebt, de situatie aangaat en er -op welke manier dan ook- weer sterker uit komt.



BAM! Die kwam binnen. Dit is wat ik deed! Ik hing mijn eigenwaarde op aan successen en dus kon hij dalen bij mislukkingen. En nu leerde ik dat eigenwaarde dus eigenlijk iets is dat je kunt laten groeien wanneer je volledig opgaat in dat wat je waardevol acht en je daartoe al je mogelijkheden tot het uiterste benut. Ik sloeg bijna achterover. Ik had eigenwaarde, zelfvertrouwen inderdaad altijd opgehangen aan resultaat. Nooit aan mijn waarden, aan wat ik belangrijk vond.

De tranen schoten me in de ogen toen ik besepte wat ik deed. En hoe het te veranderen was. En ik zag dat ik bij mezelf mocht beginnen. Ik zou het niet gaan leren door de mensen om me heen. Veel te vaak hoorde ik 'dat ik echt wel goed ben' wanneer ik aan mezelf leek te twijfelen. Of werd me op het hart gedrukt dat wanneer ik zou blijven streven, succes wel zou volgen. Nu wist ik dat dit niet altijd zo zou zijn. En dat het ook niet uitmaakte. Ik mocht immers op zoek gaan naar hetgeen wat voor mij zo belangrijk was... dat het zelfs waard was om te doen ook al zou ik falen!

Wil jij weten welke mindset je hebt? Schrijf je [HIER](#) gratis in bij de online academie. Print de test uit en ontdek waar jouw groei mogelijk is.





Durf te ondernemen en laat jezelf volledig zien

Ik keek mijn gesprekspartner aan en gaf hem een snelle glimlach. Om mezelf tijd te gunnen nam ik een snelle slok koffie uit het kartonnen bekertje dat ik vast had. Snel ging ik mijn gedachten en gevoelens na. Ik had namelijk opgemerkt dat ik aan het brabbelen was en dat ik mezelf erom veroordeelde. “Damn”, had ik gedacht bij mezelf. “Kan ik dit nu nog steeds niet? Ik ben nu een half jaar aan het ondernemen. Het wordt toch ongeveer tijd dat ik gewoon simpel kan vertellen tijdens een netwerk event wat ik precies doe? Waarom lukt het mij niet en lijkt het bij anderen altijd zo gemakkelijk te gaan?” Ik haalde ondertussen eens diep adem. Had ik maar wat simpeler werk. Zo iets als advocaat, dan hebben mensen daar tenminste een beeld bij. Of secretaresse, dát deed het vast ook goed. Ik sprak weer verder. Vertelde de man tegenover me over de duizend-en-één-dingen die ik deed en de missie die ik zo sterk voel.

De zucht van degene tegenover me bracht me terug naar het nu. Verbijsterd vroeg ik me af wat ik inmiddels had verteld en of er nog een draad aan vast te knopen was. Zijn zucht gaf me de bevestiging van mijn eigen gedachten. “Zie je wel, het slaat nergens op wat ik vertel!”, fluisterde ik zachtjes in mezelf. Voordat ik het wist, had ik het gesprek afgerond en was ik op de terugweg naar huis. In de auto was ik me ondertussen aan het bedenken ‘dat ik dat dus gewoon niet kan, zaken helder verwoorden en mijn enthousiasme overbrengen’. De cursus ‘elevatorpitches’ die ik gister had gevonden en die me leek te geven wat ik nodig had zag er ineens nog een stuk aantrekkelijker uit.

Thuisgekomen zette ik een grote mok thee en kroop met mijn benen half onder me getrokken op de bank. Ik had mijn dekentje, een nieuw boek en mijn telefoon binnen handbereik. Ik baalde nog steeds van mijn eerdere faalervaring en zocht nieuwe energie om terug te komen bij mijn passie. Ik zie weer voor me hoe ik graag zou willen ondernemen. Het doel van mijn werk is voor mij op dat moment helder. Waarom vind ik nu toch niet de woorden om te vertellen wat ik doe?

Gedachteloos open ik Facebook. Eens kijken of daar in groepen wat thema’s leven, waar ik mijn expertise kan laten zien of wat moed uit kan putten. Voordat ik het weet, heeft het medium me opgeslokt en zie ik hoe Marieke vol trots haar nieuwe website aan de wereld showt en Karin die een prachtige blog heeft geschreven. Eigenlijk zou ik hem moeten delen, maar ik ben te jaloers omdat ik vind dat ik hem zelf had moeten schrijven dat ik het niet doe. Marcel schreef ook nog in een bericht dat bijna 3000 mensen met zijn challenge meedoen deze keer. Fantastisch al die mensen die hij helpt, maar ik heb ondertussen niet eens meer de puf of de tijd om zo iets in elkaar te zetten.

Zuchtend sta ik op en loop naar de keuken. Nog een nieuwe kop thee dan maar. Hopelijk krijg ik nu wel een beetje goede moed. Want inmiddels heb ik het gevoel dat iedereen in staat is om iets van z’n leven te maken en dat ik een hoopje ellende ben die niets voor elkaar schijnt te krijgen. Ik besluit om nog eens naar die training over elevatorpitches te kijken. Als ik mijn woorden maar vind dan komt het wel goed... Echt waar!!!

Ehm...

Toch?

Of...



Eigenlijk, als ik heel eerlijk was tegen mezelf dan wist ik dat die training ook niet ging helpen. Ja, ik had dan wellicht mijn twee zinnen. Maar dan durfde ik nog steeds niet een lezing te geven of op een podium te klimmen. En kiezen voor één doelgroep (en dus het gevaar lopen dat ik te weinig zou gaan verdienen) dat durfde ik ook al niet! En ergens onder de oppervlakte speelde ook mee dat ik er niet voor koos om een plan te maken voor hetgeen ik precies zou gaan doen, omdat ik bij een strakke planning de kans had om daarin te falen en dan zou ik mezelf zo erg op mijn kop zitten dat ik überhaupt niet meer in beweging kwam. Een ongedefinieerde toekomstrichting was dus veel gemakkelijker om aan te houden. De enige andere optie was te gaan dealen met mezelf. Met gevoelens van falen. Met mijn angst om zichtbaar te worden. Met alles wat me tegenhield om te gaan worden wie en wat ik het liefste wilde zijn...

En toch... ergens wilde ik het wel!

Ik wilde volledig gezien worden voor wie ik was. Volledig gezien worden in mijn expertise.

De enige 'maar' was... dat ik dus niet volledig gezien wilde worden én daarmee ook afwijzing riskeren...

Gezien willen worden wanneer het goed gaat is niet zo moeilijk. Maar gezien durven worden houdt ook in dat anderen kunnen zien wanneer het minder gaat. Wanneer je hulp vraagt. Wanneer je dwalende bent. Wanneer je een andere koers gaat varen. Wanneer je openlijk kritiek of commentaar krijgt. De angst om te falen is zo universeel dat ik durf te stellen dat iedereen die zich wil verbinden met anderen deze voelt. En voor degenen voor wie verbinding het belangrijkste in de wereld is en die anderen niet graag teleurstellen, is angst voor falen wellicht hetgeen dat hen tegenhoudt om volledig zichtbaar te worden. Want falen komt in vele vormen.

De angst voor 'afgaan' in de ogen van groepen anderen. De angst om in de gaten gehouden te worden door je omgeving. Zoals je je als trainer kunt afvragen: 'Hoe ga ik me in hemelsnaam redden uit deze situatie?' Kan het in het klein een angst zijn om een typefout te maken of een onzinnige reactie te plaatsen op social media. Of wellicht nog erger; dat jij met veel moeite een liefdevolle reactie hebt geplaatst waar al je expertise naar voren komt en degene die recht onder je iets typt zeker 15 likes meer krijgt... Falen vinden en ervaren we erger als we weinig oefenen en vinden 'dat het in 1x goed moet zijn'. Wanneer je dagelijks minimaal 5x situaties tegemoet gaat met een blik van 'wat kan ik hiervan leren' zul je merken dat je angst langzaam verdwijnt.

De angst voor het loslaten van je huidige levensstijl. Wanneer je iets gaat veranderen in je leven (en je hart volgen of zichtbaar worden hoort daarbij) dan komt daar ook altijd de angst bij of dat je wel in staat bent om je huidige leven ook straks nog vol te houden. Kun je blijven wonen waar je woont? De auto behouden? Nog op vakantie gaan? Een vast salaris wordt aantrekkelijk wanneer je de waarde van gemak boven de waarde van 'betekenisvol zijn' zet in je leven. En heb je er wel eens over nagedacht wat je werkelijk nodig hebt in je leven? Wat je nu hebt en tijdelijk los zou willen durven laten wanneer je er later meer geluk voor terugkrijgt?

De angst dat je talenten niets waard zijn. Stel nu, dat je op pad gaat om te doen wat je graag wilt doen. Je hebt er alles aan gedaan. Bent zichtbaar geworden. Hebt elke minuut die je had gebruikt aan bouwen, verspreiden van je boodschap, bloggen, vloggen, netwerken en aanbieden aan de wereld wat jij te brengen hebt... en het werkt niet? Niemand zit op je te wachten? Niemand die met je in zee wil gaan? Niemand die waardeert wat jij te bieden hebt? Is het dan niet veel gemakkelijker om het überhaupt maar niet geprobeerd te hebben? Want als je ervoor gaat en de wereld zegt 'nee' waar kun je dan nog naartoe?



De angst dat je succesvol wordt. De angst voor succes is vreemd genoeg vaak even groot als de angst voor falen. Want wat betekent het voor je als je succesvol wordt? Herkend wordt? Geen rust meer hebt? Niets meer anoniem kunt doen? Je op de voet gevolgd wordt? Je gezin, vrienden en geliefden niet meer zo vaak ziet? Op televisie komt, waar dat iedere rimpel, pondje en fout uitvergroot zullen worden? Kun je nog wel blijven doen wat je het liefste doet wanneer je succesvol wordt? Of moet je dan (leuke) taken gaan uitbesteden? En wil je die verantwoordelijkheden als werkgever dan wel aan? Zoveel angsten die in de toekomst kunnen ontstaan en die gerelateerd zijn aan succes houden ons nu nog steeds klein. Welke spelen er bij jou op dit punt?

Al deze angsten komen voor. Bij hoogsensatieve mensen komen ook vaak combinaties van deze angsten voor. Dat is niet erg. Dat betekent niet dat je toekomst erdoor in duigen valt. Vele ondernemers zijn faalangstig, sensitief en toch succesvol. Ze zijn gelukkig en schenken de wereld hun talenten. En ook voor jou is dit mogelijk! Waar zwem jij bijvoorbeeld tegen de stroom in? Wat heeft de wereld waar we nu in leven niet of te weinig te bieden? En hoe zou jij dat graag veranderd willen zien? Is het je waard om daar elke dag voor op te staan? Kijk dan naar de volgende zaken om te zien wat je daarin gaat helpen of juist zou saboteren. Welke lijst kies jij?

Do's en don'ts om jouw droom waar te maken

Do's

- Zie jouw gewenste toekomst voor je
- Voel hoe trots je zult zijn op de obstakels die je hebt overwonnen
- Zorg voor 1 of 2 mensen om je heen die volledig in jou en je doel geloven
- Doe deze oefeningen uit dit E-book op dagen dat het even niet lekker gaat
- Kies succesdoelen én inspanningsdoelen om naartoe te werken
- Maak plannen hoe jij deze tussentijdse groei-successen zult gaan vieren

Don'ts

- Wachten tot je angst vanzelf minder wordt
- Hopen dat je door het volgen van een training simpelweg succesvol zult worden
- Denken dat je de enige bent die zich zo voelt
- Hele grote plannen gaan maken waardoor je niet in beweging komt
- Jezelf willen bewijzen in plaats van gaan groeien
- Te weinig of te laat hulp inschakelen
- Te snel opgeven of denken dat 'het niet voor je is weggelegd' bij tegenslag.



Wat nou 'get over yourself?!

Soms kom ik een blog of artikel tegen van collega ondernemers met een zin die lijkt op 'denk jij ook dat je niet goed genoeg bent?' Lees hier wat je daar aan kunt doen! Hoopvol klik ik dan op zo'n link. Hoop ik nuttige tips te krijgen die ik nog niet ken of een goede blog te vinden die ik kan delen omdat het zo'n mooie opsomming is. Maar vaak raak ik teleurgesteld. Meestal omdat het simpelweg een reclamepraatje is van een ondernemer die aangeeft dat je je met goede foto's, een sterke online uitstraling of een glossy huisstijl beter voelt.

Nu wil ik niet beweren dat dit niet zo is. Maar het is het verschil tussen 90% en 100% van jezelf overtuigd zijn. Het haalt de milde twijfel weg. Het zorgt er niet voor dat de basale onzekerheid waar sommige ondernemers mee kampen wordt weggehaald. Dat zou hetzelfde zijn als je zelfvertrouwen oppompen met tieten cup DD. En we weten allemaal dat dit ook niet werkt! Want is het logo oké dan komt de onzekerheid over folders. En na de folders komt de website. En wanneer die op orde is worden ze onzeker over het feit 'of ze wel voldoende kennis en kunde in huis hebben'.

Een kans? Een ergernis? Beide?

Met het oog op Personal Branding zou ik dit kunnen zien als een kans. Want wat anderen laten liggen, dat kan ik dan oppakken en de wereld bieden. Maar zo werkt mijn hoofd niet. Omdat ik, wanneer ik dit lees, weer terug ben in mijn vroegere ik. De 'ik' die altijd hoorde 'dat ik niet zo moeilijk moest doen'. Dat mijn angst wel over zou gaan wanneer ik m'n schouders eronder zette. Dat mijn onzekerheid over zou gaan wanneer ik er geen aandacht aan besteedde. Of de ergste: 'dat ik het op kon lossen met wat positieve gedachten'.

Maar het werkte niet. Sterker nog, wanneer ik me rot en onzeker voelde en geen enkele positieve gedachte in me opkwam werd ik alleen nog maar bozer op mezelf en verdrietiger om mijn situatie, want ik was blijkbaar de enigste loser in heel Nederland die het niet voor elkaar kreeg. Die het niet lukte om 'Get Over Yourself' toe te passen en gewoon maar te gaan doen...

Inmiddels ben ik een aantal jaren (en levenslessen) verder. Snap ik hoe zaken werken. En weet ik dat de coaches die dit schrijven niet alleen de goede bedoeling hebben. Natuurlijk schuilt er een waarheid in 'iedereen die zichzelf voor het eerst op een bepaald gebied zichtbaar mag maken vindt dat spannend'. Dat hoort ook gewoon bij het leven. Ons overlevingsmechanisme trekt weer even een pantser aan wanneer we ons hoofd boven het maaiveld uitsteken.

En voor sommige mensen is het voldoende om 'dat gewoon te doen', te ervaren dat het meevalt en daarna weer over te gaan naar de orde van de dag. Maar dat is niet voor iedereen. Niet voor mensen die überhaupt worstelen met de vraag 'hoor ik er wel bij', 'ben ik wel goed genoeg' of 'wie ben ik nu helemaal'. Wanneer je met deze gevoelens worstelt dan is een waarheid als 'get over yourself' gewoon simpelweg niet voldoende.

Ik hoor het van veel klanten terug. Zij hebben moeite met in de schijnwerpers staan, terwijl ze wel graag iets bij willen dragen. En heel veel van hen geven aan dat ze al jaren niets anders doen dan zich 'niets aantrekken' van hun angst. Ze proberen maar positief te blijven denken, gefocust om wat het op kan leveren en hoe het later zal worden.



Maar ondertussen merken ze dat de angst niet af neemt. Een heel aantal is aan de slag gegaan en heeft iemand in de arm genomen. Hulp die varieerde van gesprekstechnieken tot camera-ervaring, gepimpte CV's en grandioos beeldmateriaal. Hulp die verwijst naar de buitenkant van hen als persoon. Terwijl daar de oplossing niet te vinden was.

'Je schouders eronder zetten' is niet de oplossing

'Get over it' impliceert dat je iets voelt dat onlogisch is. Iets wat niet hoort en er niet mag zijn. Een gevoel dat verwijderd en in de toekomst vermeden dient te worden. Zeker dienen we ons te voelen. En koelbloedig onze uitdagingen aan te gaan! Kun jij jezelf voorstellen wat er gebeurt met iemand die zich afvraagt of ie wel goed genoeg is, wel genoeg te bieden heeft, wanneer deze persoon gewoon z'n angst aan de kant schuift? Hoe groot de klap zal zijn wanneer het resultaat tegen blijkt te vallen?

Wanneer je het leven aan durft te gaan, zal dit namelijk onherroepelijk gebeuren. Eens komt er een klap. En we weten nog niet vooraf wat dat gaat zijn... Iemand die niet tevreden is? Er commentaar komt? Wanneer anderen meer succes behalen? Voelt het als falen wanneer het anderen gemakkelijker lijkt af te gaan? Of wanneer je jouw doelen niet haalt?

'Get over yourself' is een garantie op een toekomstige faalervaring. Eentje waar je waarschijnlijk niet mee om weet te gaan wanneer je altijd maar stoer en koelbloedig jezelf vermand. Want 'ik ben niet goed genoeg' is geen gedachte die je even opzij kunt schuiven. Het is een emotie! Een emotie die je vertelt dat je bang bent de verbinding te verliezen (of de mogelijkheid te verliezen deze ooit te kunnen ervaren). Daar moet je niet hard tegenaan schoppen. Dat gaat alleen maar meer pijn doen!

Wat heb je nodig?

Kijk daarom naar wat jij nodig hebt om hiermee te dealen. Naar wat je kunt gaan doen om meer kwetsbaar te durven zijn. Want hoe beter je dat traint, hoe meer je dat durft, hoe meer je weet dat je in staat bent jezelf op te vangen op het moment dat je valt. Wanneer je voelt dat je voldoende vertrouwen hebt om op te staan wanneer je bent gevallen, dat is het moment dat je gaat durven.

Niet stoer en opzichtig en 'zie mij, ik kan dit!' maar 'zie mij, ik ben dit aan het durven'. Dan komt het uit jezelf. Dan kun je trots zijn op de stappen die je zet. De ontwikkeling die je doormaakt. De denkkaders die je verlegt. Dan ga je aan de slag met de onderstaande stukken. Want heel eerlijk.... er is zoveel meer te doen aan onzekerheid dan enkel to 'get over it'...

De stappen op de volgende pagina kunnen je helpen op weg naar 'binnen'. Daar waar het echte antwoord op je ligt te wachten...



Stappenplan 'op weg naar binnen'

Stap 1: Waar hecht je waarde aan?

Belangrijk om te begrijpen waarom je het gevoel hebt 'niets waard te zijn' of 'niet goed genoeg te zijn' is jezelf af te vragen welk doel je nastreeft. Ga je voor status en succes? Voor een goedkeuring van jezelf of anderen? Of richt je je op datgene wat jij te brengen hebt in de wereld? Zie je het leven als een test en vermijd je daarom onzekerheid en nieuwe uitdagingen? Of ga je juist uitdagingen en onzekerheid aan omdat het je een kans geeft om te leren? Omarm je fouten als een manier om jezelf te ontwikkelen of zie je falen als een teken dat het grote doel dat je wilde bereiken dus blijkbaar niet voor jou is weggelegd?

Stap 2: Waar ligt je focus?

Is je focus gericht op het verleden en begane flaters of fouten? Ligt het op gevaren in de toekomst? Of ben je in staat je aandacht te richten op het hier en nu? Op waar je bent? Waar je staat? En de eerstvolgende handelingen die je uit gaat voeren? Hoe goed ben je in staat om rustig te ademen? In en uit in stappen van vier of vijf tellen. Aandachtig en rustig zonder jezelf te forceren. Kun je jezelf daarin al trainen, de focus op het nu. De aandacht bij wat is. Ervaren dat jij niet je gedachten en je gevoelens bent. Dat ze door je heen trekken. Er mogen zijn. Dat de angst voor toekomstige afwijzing er mag zijn. Omdat deze je enerzijds vertelt dat je nog meer op zoek mag naar lastige minuscule kleine momenten in je leven in plaats van ze te ontlopen. Je weet wel, de momenten dat het schuurt, dat je je mond open doet, een lastig gesprek tóch voert, voor jezelf opkomt, je nog eens iets navraagt. En anderzijds dat het tijd wordt om bij te praten met een vriendin. Eentje die je door en door begrijpt. Waarbij je angst er mag zijn. Waarbij jij er mag zijn. En je ontspant..

Stap 3: Wat gebeurt er binnenin je?

Kun je aandachtig zijn op wat er gebeurt in je, zonder er een oordeel aan te hangen? Kun je voelen waar een emotie schuilt? Voel je beweging, kramp of is het een statisch gevoel? Kun je ervaren of het gevoel stekelig of rond is? Hard of zacht? Heb je geen idee, voel dan eens wat er gebeurt wanneer je 'stress vastzet' door even je tenen onder je voet te trekken, alsof je deze heel strak tot een bal oprolt. Voel je de spanning in je lijf ontstaan? Wat gebeurt er wanneer je ze weer los wiebelt? Kun je in de toekomst meer op zoek gaan naar deze fysieke ervaringen, om je lijf zo te laten wennen aan gevoelens? Wanneer je immers geen angst hoeft te hebben voor de fysieke ervaringen tijdens stress zul je er minder angstig voor zijn om het aan te gaan. Dat is niet 'get over yourself', dat is de sportschool ingaan om de marathon te kunnen lopen.

Stap 4: Naar welk gedrag neig je?

Ervaar of je de neiging hebt om weg te kruipen en zaken te vermijden. Of je uit wilt halen en hard wilt aanvallen, om te laten zien dat je het kunt of wellicht de beste bent? Heb je de neiging om lijstjes te maken, zekerheden te zoeken, alles op te schrijven, houvast te zoeken om je heen? En wat zou er gebeuren wanneer je dit los durft te laten? Ongemak opzoekt en leert te verdragen? Wanneer je speelt met dat wat je doet en hoe het ook kan gaan? Niet in de situatie wellicht waarin je je probeert te bewijzen, maar in wat minder beladen situaties. Om zo te leren om flexibel met zaken om te gaan?



Waarom 'doen' je angst niet vermindert

De afgelopen weken lees en hoor ik veel van ondernemers die aangeven dat ze graag meer moed zouden willen hebben. En wat mij opvalt is dat vrijwel 100% van deze mensen denkt dat 'als ze dat moeilijke maar gewoon gaan doen', dat de onzekerheid dan afneemt. Voorbeelden van wat ik hoorde waren bijvoorbeeld de verzuchtingen 'durfde ik nu maar gewoon mijn aanbod neer te leggen in een gesprek'. Of 'had ik maar de moed om een lezing te geven'. En ook 'had ik maar meer lef, dan zou ik Periscope uitzendingen gaan houden'.

Je kunt geen moed kweken! Ik denk dat dit de grootste misvatting is die we tegen kunnen komen over moed. Dat je het kunt kweken door 'gewoon' datgene te gaan doen wat je moeilijk vindt. Dat is vaak niet zo. Ik heb te vaak gezien hoe veel mensen hierdoor afknapt en met nog grotere angsten opgezaald werden. Want nu hadden ze niet alleen hun oorspronkelijk probleem, maar waren ze ook nog eens tot iemand verworden bij wie de oplossingen niet werkten.

En toch worden deze tips gegeven! Waarom dan, kun je vrij makkelijk denken? Wel, degenen die deze tips geven hebben hun angst in de ogen gekeken. En zijn gaan doen wat ze moesten doen... Ze vonden hun passie groot genoeg om ervoor te gaan en hebben doorgezet. Ze hebben hun angst in de ogen gekeken en deden wat nodig was. Ze deden dat vanuit hun hart. En leerden wat nodig was onderweg. Zo wordt erkende angst moed.

Terug naar jou. Stel, jij wilt graag een lezing geven voor je coachpraktijk. (of voor je collega's, dat kan natuurlijk ook) En je ziet iemand anders die een fantastische lezing geeft. Dan kan het gebeuren dat je jezelf gaat vergelijken. Je ziet die ander, zo vol overtuiging, zo helder en gemakkelijk een verhaal vertellen. En je denkt 'waarom kan ik dat nu niet?' Wellicht denk je 'ik ga er gewoon voor!' Ter voorbereiding zorg ik dat ik nog wat tips tot me neem over daadkrachtig presenteren en over twee weken ga ik het gewoon doen!

17

Op het eerste gezicht lijkt dit wellicht een prima verhaal. Je ziet een ander iets doen wat je moeilijk vindt en laat je inspireren om ook aan de slag te gaan. Het gevaar schuilt hem echter in het 'waarom' je dit gaat doen. Want als jij die lezing gaat geven om jezelf over je angsten heen te zetten, om zo niet meer te geloven in het 'Ik Ben Niet Goed Genoeg' stemmetje in je hoofd dan moet ik je teleurstellen. Je angst zal niet afnemen. Je geeft namelijk geen lezing om je toekomstige klanten te dienen, je passie te delen, te doen waarvoor je gekomen bent. Of je angst in de ogen te kijken.

Je bent deze lezing als middel in aan het zetten om aan de wereld te laten zien dat je het kunt. Dat je wat voorstelt. Dat je je vooral ook niet laat tegenhouden door angst. En dát, die intentie, maakt een wereld van verschil!

Ondernemen gaat over Bezieling. En Moed over Echtheid. Wat je doet wanneer je zo'n lezing geeft of iets anders doet 'om je te bewijzen' is dat je geen acties onderneemt vanuit echtheid. Dat jouw creativiteit niet stroomt. Het betekent dat je vanuit de kritische blik van de ander naar jezelf kijkt.

Moedig ondernemen gaat niet over iets 'doen' om jezelf te bewijzen. Een moedige ondernemer erkent zijn angsten én zet een eerste kleine stap. Een subtiel verschil met grote gevolgen. Wat er dan gebeurt, is dat je veel authentiekter kunt zijn. Veel meer jezelf. Toegankelijker voor anderen en niet te vergeten, veel meer dienend voor degenen die je wilt helpen.



Wat is dat precies... Passie?

Passie is “doen wat je zielsgraag doet”. Van passie gaan je ogen stralen. Gepassioneerde mensen dragen een ideaal uit, ze laten zich leiden door hun diepere waarden. Het zijn mensen die je er gelijk uitpikt in een menigte, ze lijken te leven vanuit hun hart. Of het nu moeilijk is of het ze aan komt waaien, ze zeggen ‘ja’ tegen datgene wat van belang is om hun passie uit te dragen. Als je leeft vanuit passie heb je veel energie en daardoor lijkt het alsof je makkelijker dingen voor elkaar krijgt!

In vrijwel alle artikelen die ik lees wordt passie gelinkt aan het in kunnen zetten van je talenten. Ik heb geleerd dat medewerkers het beste schijnen te werken als ze taken niet enkel gedelegeerd krijgen, maar ook zelf de verantwoordelijkheid op kunnen pakken daarvoor. Als ze zich gewaardeerd en gerespecteerd voelen in de uitvoer van deze taken. En als ze tegelijkertijd uitgedaagd en ondersteund worden door leidinggevenden.

Daarmee lijkt passie zich te verhouden op het gebied van vaardigheden (NLP logische niveaus). Je vraagt je bv af hoe je jouw talenten het beste in kunt zetten. In welke omgeving wil je dit? Welke capaciteiten heb je nog meer die je kunt gebruiken? Als je niet oplet is het voor je het weet een vacature-invulling aan het worden...

Maar... hierin schuilt het gevaar! Je passie is namelijk niet wat je DOET, maar wie je BENT. Passie lijkt het meeste op bezieling. Passie is ‘uiting geven aan wie jij bent’. En daarmee heeft passie veel meer te maken met de belangrijkste waarden in je leven dan met onze talenten. Waar sta jij voor? Wat vind jij belangrijk in het leven? Door te streven naar deze ‘hogere waarden’ en hier uiting aan te geven, leef je met passie!

Maak het zichtbaar in je handelen. Ben je van nature een ‘verbinder’, een netwerker... breng mensen dan met elkaar in contact! Dat hoeft niet in je werk, maar kan ook via Facebook, op een feestje of via LinkedIn. Zelf ben ik voorstander van het twee-carrières model, waarbij je niet 40 uur per week hetzelfde werk doet maar twee parttime banen hebt. Of voor een deel zelfstandig ondernemer. Zodat je meerdere hogere waarden tegelijk kunt nastreven. Fijn om ‘de ups-en downs’ van het leven op te vangen en prima als afwisseling waar we soms zo naar verlangen.



Maak je passie zichtbaar!

Waar draait jouw leven om? Kun je een rode lijn halen uit de dingen waar jij 's ochtends je bed voor uitkomt, waar jij 'warm voor loopt'? Wat wil je dat mensen over je zeggen bij je begrafenis? Wat waardeer je het meest in anderen als het gaat om waarden die ze nastreven / uitstralen?

Voorbeelden van deze waarden zijn bijvoorbeeld: vrijheid, verbinding, hulpvaardigheid, vriendschap, kennis, creativiteit, gelijkheid, verbinding, openheid, wederzijdse communicatie, respect, plezier, groei, uitdaging, schoonheid, eerlijkheid etc.

Waar zou je in geloven als je zou kunnen werken vanuit deze kern, vanuit deze passie?

Welke overtuigingen zouden dan ondersteunend zijn?



Welke capaciteiten en talenten kun je dan inzetten of aanboren? Wat zien anderen jou doen?

Wat is dan het effect van jouw passie op de omgeving?

Nu je je belangrijkste waarden gevonden hebt, is het belangrijk om ze 'na te leven' en op zoek te gaan naar mensen die hierin een voorbeeld voor je kunnen zijn. De manier waarop jij jezelf uitdrukt in de wereld zal jou gaan onderscheiden van alle andere mensen, zoals ze ook bij mij hebben gedaan. Dat is altijd zo, ook al doe je exact hetzelfde werk of heb je dezelfde opleiding als vele anderen. Een fotograaf die de kernwaarde romantiek heeft, zal een ander beeld neerzetten dan een fotograaf met als kernwaarde creativiteit. Voel je het verschil?

Ga eens op zoek naar inspirerende mensen en bedrijven die staan voor jouw belangrijkste waarden. Wat valt er op? Wat heb jij van hen te leren? Hoe kan de manier waarop zij hun waarden uitdragen, jou tot inspiratie zijn?



Maak jij er ook altijd meer van in gedachten?

Het was 2012 en ik was net (opnieuw) gestart met mijn onderneming. Ik had zelf het jaar ervoor ondervonden hoeveel het me had opgeleverd dingen 'aan te durven gaan' en ik wilde deze lessen doorgeven in de praktijk. Avonden die laagdrempelig bezocht konden worden. Een mix van coaching, clownerie, lichaamswerk en theatersport. Ik zag het helemaal voor me. We zouden lachen, genieten, verbinden en leren over onszelf.

In september begon ik te twijfelen. Zou ik het wel door laten gaan? Ik had slechts drie aanmeldingen. Mijn hoofd maakte er hele luchtkastelen van. Want als er slechts drie mensen waren, dan zou ik vast niet goed zijn. Mijn deelnemers zouden denken dat ik een flop was. Foto's kon ik wel vergeten want als men slechts drie anderen op een foto zag, was het zeker niet interessant. En om heel eerlijk te zijn... als er zo weinig deelnemers waren, zat er dan wel iemand te wachten op dit soort oefeningen?

Toch ben ik van start gegaan met drie deelnemers. Het was een fijne avond en wat was ik blij toen een deelneemster me mailde en zei dat ze nog iemand had gevonden die mee wilde doen. Ik liep op wolkjes. Tot die tweede avond aanbrak. De nieuwe deelneemster was er. Maar één van de eerdere niet. Zonder af te melden. En in de weken erna bleek ze voorgoed afgehaakt te zijn.

Een nieuw arsenaal aan twijfels ging open. Zeker toen ik geen connectie kreeg en stelselmatig alle contact werd afgehouden. Er kwam geen reactie, ze nam niet op wanneer ik haar belde en reageerde niet op mails. Het bleef zelfs stil wanneer ik in een persoonlijk bericht via social media vroeg naar haar beweegredenen. Die kon ik zelf overigens goed verzinnen. In vele kleuren kwamen haar redenen in mijn hoofd voorbij. De meeste gerelateerd aan het feit dat ik niet goed genoeg was.

Ik heb dat najaar veel geleerd. Niet zozeer over hoe de oefeningen uitwerkten bij de groep of hoe het was om ze te geven in plaats van te ondergaan, maar met name over mezelf. Over wat mijn brein doet wanneer het niet gaat zoals ik hoop dat het gaat.

Het 'als dit... dan dat' principe

Mijn innerlijke criticus is er meesterlijk goed in om zaken die niets met elkaar te maken hebben geloofwaardig aan elkaar te verbinden. Het feit dat ik een levendige fantasie heb zal daar zeker bij helpen. Jij herkent deze wellicht ook. Misschien heb jij een 'als dit... dan dat' principe dat je vertelt dat wanneer je opstaat voor jezelf je dan een bitch bent. Of herken jij het principe in 'als ik aankom dan ben ik een loser'.

Het kostte me dat najaar veel moeite om te ontdekken dat er wel degelijk een gedeeltelijke waarheid in deze vergelijking schuilt. Maar dat deze ophoudt bij het eerste gedeelte. Dus als ik aankom dan ben ik aangekomen. En wanneer ik opsta voor mezelf dan sta ik op voor mezelf.

Wat zou het betekenen wanneer ook bij jou zaken die gebeuren verder niets betekenen? Als het er gewoon is. Als een waarheid die je mag accepteren. Wat zegt dat dan over jou? Over je werk? Over hoe anderen dit vinden? Over de fouten die je maakt? Wat als je liefdevol tegen je criticus zegt 'ja, ik weet dat jij daar bang voor bent. Maar ik wil je helpen om de feiten te ontwarren'. Wat zou er gebeuren wanneer jij er een feitelijke, neutrale verklaring van maakt? Wat heb je dan verder nog nodig om te doen wat je wilt doen?



Zet NU jouw allergrootste stap

De ruimte waar ik zat, werd langzaam donker. De schemering viel en ik was te diep in gedachten verzonken om op te staan en het licht aan te doen. Ik wilde de oplossing voor een gevoel dat diep in me roerde. Ik wilde dit NU. Nog voordat ik opstond. Voordat ik het leven weer toe moest laten. Voordat mijn gevoel me vertelde dat ik honger had, mijn schuldgevoel fluisterde dat 'als ik de kinderen nog even wilde zien, ik snel naar huis moest gaan'.

Voordat ik de oplossing vond, werd ik onderbroken. Een SMS. Mijn Lief met de vraag 'hoe laat ik thuis zou zijn?' Ik zuchtte, stond op en al ijsberend liet ik hem weten dat ik aan het opruimen was. Snel zette ik wat koffiekopjes en glaswerk in de vaatwasser, draaide de verwarming laag, ruimde de laatste rommeltjes van de tafel en spoelde de thermoskannen om.

Mijn dag zat erop. Acht zeer enthousiaste deelnemers hadden zojuist mijn trainingsruimte verlaten. En het enige wat ik voelde was 'dit is niet toereikend'. Dit is niet wat ik wil. Dit is niet waar ik voor wil staan. Ik wil niet cognitief de hulpmiddelen aanreiken en dan uit iemands leven verdwijnen. Ik weet wat er nodig is om werkelijk je leven bij de kladden te grijpen en te 'durven falen' op weg naar succes en geluk. En dat is veel meer dan een middag, een dagje, een korte training...

In de auto naar huis nam ik me voor: 'hier ging ik mee stoppen'. Geen korte trajecten meer. Ik ga de diepte in. Exclusief. Voor mensen die eraan toe zijn om hun manier van werken en hun leven te transformeren. Geen geouwehoer, maar aan de bak! Een kalmte kwam over me. Ik voelde me goed. Dát zou ik gaan doen! Dit werd mijn pad. Ik kon het al bijna voor me zien.

De keuze was gemaakt. Een idee geboren. Vervolgens gingen er maanden voorbij. Het 'voor me zien' werd een opleiding. Een verzameling van alles wat ik weet en kan op het gebied van de morele ontwikkeling, verbinding en betrokkenheid, kwetsbaar opstellen en de uitdaging die gevoeligheid met zich meebrengt in dit geheel. Ik realiseerde me dat dit veel theorie ging bevatten.

Een bijbehorend boek zou dus handig zijn: mijn voornemen voor 2015 werd 'dat mijn boek er ging komen'. Alsof ik ervan uitging dat 'met dat boek' ook die opleiding gelanceerd kon worden vanaf oktober. Het boek hield me in de greep en slechts weinig mensen hoorden over de opleiding die achter in mijn hoofd steeds verder verslofte. De wens was er maar ik had nog geen stap gezet. Ik wist het. Ik voelde het. Maar ik was niet in staat om die impasse te doorbreken.

Dus: ik deed wat ik wel vaker deed vroeger, ik schopte mezelf nét iets te hard. Ik riep op internet dat ik 'mijn cursussen voor het laatst ging geven'. Dat het de laatste keer zou zijn. Dat ik 'iets' anders ging ontwikkelen. Het gevolg was dat ik na dat besluit geen inkomsten meer had uit die bron en dat ik (volgens mezelf) ook niet terug kon naar voordat ik dit riep. Mezelf wijsmakend dat die mogelijkheid er niet in zat, kon ik alleen nog maar vooruit... Alleen... dat lukte niet.

Ik zat vast. Op slot. Vergrendeld in mijn wens en een enorme bak angst. Wie zat er nu op een opleiding van meer dan tien dagen te wachten? Wie zou er bereid zijn om, naast de opleiding, ook nog eens een volledige coachserie bij me af te nemen. Verplicht? Omdat ik vind dat 'ondergaan' de beste manier van leren is? Wie gaat daar duizenden euro's voor neertellen?



Cognitief wist ik dat het niet waar was. Dat er altijd mensen zijn waar je aanbod precies bij past. En dat het inhoudelijk retesterk zou zijn, dat stond buiten kijf. Toch lukte het niet om het geheel te overzien en voorbij de beperking te kijken. Totdat ik een tekening maakte. Een krabbel op papier. En letterlijk alle stapjes ging uittekenen. Wat moest er gebeuren? Wat moest ik er voor doen?

In gedachten, zag ik mezelf voor de groep staan op een fijne locatie. De opleidingsinhoud netjes uitgewerkt in een map. Goed voorbereid en de oefeningen en theorie qua tijdsindeling netjes verdeeld over de dagen. Ik zag mezelf naar mijn deelnemers kijken. Enthousiast zaten ze te wachten tot ik begon. Ik voelde hoe dit inmiddels grotendeels bekenden waren geworden. Mensen die niet 'koud' via een folder of website binnen waren gekomen. Ik had ze gesproken, gemaïld en had samen met hen uitgekeken naar dit moment.

En toen viel het kwartje... Ik zat hier weer alles alleen te doen! Ik was het in mijn hoofd aan het bedenken. Terwijl ik dat in verbinding met anderen zoveel beter kan, dus vertelde ik dit tegen wat mensen. Vroeg hen om mee te denken. Kreeg feedback. Een gouden tip om bij mijn doelgroep te komen. En heel veel collega's boden aan om geïnterviewd te willen worden.

Laatst had ik de aftrapsessie voor mijn 'opleiding in ontwikkeling' met een collega. Ik keek er zo naar uit! Natuurlijk had ik al een idee van wat er allemaal in mocht komen, maar haar enthousiasme zorgde ervoor dat ik mijn eigen gedachten gelijk weer wilde gaan onderzoeken. Ik draaide het een en ander om, voegde een stuk theorie toe. Besprak de doelgroep en de leerdoelen. Voor ik het wist, had ik binnen een paar uur een opzet waar ik mee verder kon.

Bruisend ging ik naar huis. In mijn agenda stond al een streep door een tweetal weken. Tijdens deze weken zou ik geen overige zaken oppakken. Niets wat tussendoor mocht komen. De ruimte tussen klant afspraken zou ik volledig gaan besteden aan het uitbouwen van dit idee. De mensen die mee willen denken, spreken over wat zij in de opleiding terug willen zien om het de moeite waard te maken om hem te starten. Hoe ik de betaling voor hen het makkelijkst kon regelen en andere zaken die van belang zijn. En het mooie was: door al die gesprekjes over mijn 'wens' zou ik elke keer een boost krijgen en bubbelen van plezier om hem nog boeiender, interessanter en afwisselender te maken.

Staannde voor de enorme uitdaging die ik aan wilde gaan, was een aantal keuzes schijnbaar makkelijk. De keuze voor dagen en tijden. Want ik zou kiezen voor wat mij uitkwam natuurlijk. En de inhoud wist ik ook. Ik was immers de expert? Qua prijs durfde ik ook wel de knoop door te hakken. Maar doordat ik alles alleen 'kon' doen wakkerde de angst juist enorm aan. Want op deze manier had ik geen feedback vooraf aan de 'grote bekendmaking' van mijn nieuwe product. En de onzekerheid die daarop zou volgen was uiteindelijk hetgeen me tegenhield om überhaupt in beweging te komen.

Want wanneer ik geen aanmeldingen zou krijgen in de eerste week zou ik ongetwijfeld gaan twifelen. Aan mezelf. En aan mijn idee. Was het te duur? Zijn losse dagen niet handig(er)? Zijn de onderwerpen aansprekend genoeg? Juist door dit vooraf af te tikken, ontnem ik mezelf een stuk toekomstige stress, maar ik geef mezelf enorm veel enthousiasme wat ontstaat in het 'bespreken van mijn idee'. Voorheen zou ik éérst de data moeten weten én de lesdagen uitwerken, voordat ik de studiegids maak en de site vrijgeef. Nu doe ik het precies andersom. En het begon allemaal met een prettig klein stapje: praten over mijn idee en mensen vragen om met me mee te willen creëren. Dát was mijn allergrootste kleine stapje.



Doorbreek het patroon!

Wat zou jij in de wereld willen zetten, maar krijg je nog niet in kleine stapjes gebroken?

En wat zou je allergrootste kleine stap kunnen zijn die je vandaag kunt zetten?

24

Met wie kun je iets afstemmen? Hoe kom je erachter of 'dat wat je wilt' ook hetgeen is wat een ander wil? Kom in contact met mensen die mogelijk interesse hebben. Vraag veel mensen wat ze willen, leg hun antwoorden naast jouw eigen input en maak een keuze.

Zet vandaag nog je allergrootste kleine stap.

En wees gerust. Morgen mag je weer een nieuwe allergrootste kleine stap zetten!



Waarom nieuwsbrieven met tips niet werken

Vanmorgen sprak ik met een collega coach/trainer. We hadden het over onze eigen kwetsbaarheid als ondernemer. Ze vertelde hoe zij soms worstelde met de vraag of 'omdat ze zelf nog steeds lerende was en geregeld op haar bek ging' wel geloofwaardig was als coach. Ik glimlachte. Dit thema herken ik en een geanimeerd gesprek volgde over hoe je juist als coach maar een paar stappen voor hoeft te lopen op je klanten, omdat je zo kunt laten voelen dat je exact weet wat zij doormaken. En je juist met jouw dagelijkse verhalen kunt laten zien hoe jij met jouw uitdagingen omgaat. Want we leren, zeker over emotionele zaken, door storytelling. Door mee te leven hoe het is voor iemand anders, kun je voelen hoe het zou zijn voor jou. En door als coach in een blog een andere keuze te maken dan jouw klanten doen en een methode of tip toe te passen in je eigen situatie kunnen zij ervaren hoe het is een andere keus te maken dan ze normaal gesproken doen. Zo 'voelen' zij als het ware al hoe ze met deze nieuwe keuzemogelijkheden of gedragingen aan het oefenen zijn.

Wat je professioneel gezien toont hiermee, is dat je de levensvaardigheid hebt om het probleem te gaan tackelen. Of dat nu in de basis ligt van grit/doorzettingsvermogen, aangeleerd optimisme, mindset, meesterschap of iets anders. En omdat je die basishouding hébt, kun je de tips en vaardigheden toepassen die nodig zijn om vooruit te komen. Zo leert de lezer dat het niet om de tips gaat maar om de basishouding die eronder ligt. En krijgen ze de mogelijkheid om stap voor stap deze basishouding ook aan te gaan nemen. "Wat herkenbaar!" was de reactie die ik kreeg van mijn collega. En ze vervolgde door iets op te biechten aan me. Want ergens zijn die blogs met tips en voorbeelden ook wel heel 'makkelijk om te delen'. Dan hoefde ze zichzelf niet kwetsbaar op te stellen als ondernemer. Kon ze nog even veilig zijn. Kon ze nog even afstand bewaren tot het diepe donkere bos. "Maar Xandra", zo ging ze verder.... "ik geloof er niet meer in. Die tips en voorbeelden werken eigenlijk niet... Het is wat jij zegt. Het gaat om de levenshouding!"

Dus nam ze zich voor om al haar geleerde levenslessen ook te gaan toepassen op het ondernemerschap. Ze zou gaan delen hoe zij dezelfde problemen en lastige zaken tegenkwam als haar klanten maar hoe zij hierin goed zorgde voor zichzelf. Welke keuzes haar hielpen en welke tips ze dagelijks toepaste. Ze was zich hierbij bewust van het feit dat het er niet om ging om haar hele shit op tafel te gooien! Enkel hetgeen relevant was voor het thema waarin zij zich gespecialiseerd had. En dan ook nog eens alleen die zaken waarbij ze er zelf 'doorheen' gekomen was. Niet enkel zeggen dat jij 'het herkent' of aangeven 'dat je er middenin zit en de weg kwijt bent'. Maar delen hoe je dóór het donkere bos komt, inclusief de worsteling waarmee dat soms gepaard gaat. Dan hoeven je klanten jou niet te redden maar mogen ze met je mee op reis.

En die reis. Dáár gaat het om! Het gaat niet om de gereedschappen die we in onze rugzak hebben om ons een weg te banen door het donkere bos. Maar het feit dat we ze weten te gebruiken. Dat we instinctief hebben geleerd wanneer, hoe vaak en hoe lang die tips toe te passen.

Stel je een wildernissurvival voor. Met wie ga jij op reis? Met de begeleider die prachtige glimmende instrumenten, ketels en messen aan je toont? Die heeft geleerd te survivalen in de klimhal en sportschool? Of degenen die oude materialen heeft, vuile vingers en gebroken nagels omdat ie onlangs de wildernis nog had opgezocht. En die een gelukzalige blik in de ogen heeft die zegt 'al raak ik die rugzak kwijt, dan nóg weet ik te overleven'.



Terug naar de jungle van ons westerse leven. Want van wie wil jij leren om te leven in plaats van te overleven? Wie mag jou leren wat empathie is? Hoe je door leert zetten, ook wanneer het saai of taai is. Wie mag jou leren om te gaan met overvloed aan prikkels? Wie kan jou leren hoe je keuzes kunt maken? Wie kan jou leren moediger te worden? Degene met glimmende tools of degene die ze weet toe te passen?

Ik hoorde aan mijn collega dat het kwartje was gevallen. Hoe ze anderen mocht helpen om 'door de modder te leren ploeteren'. Want wat wij beiden hebben geleerd van persoonlijke groei is dat de donkere bossen, de modder en de shit-sandwiches die het leven je biedt niet weggaan. Sterker nog: wanneer je je gaat ontwikkelen zul je je er zelfs nog veel sterker bewust van worden en lijkt het alsof je er ineens helemaal niks van bakt. Terwijl dat niet waar is. Je bent je er nu alleen meer bewust van. En dat is de eerste stap. De volgende stap is dat je het kwetsbare opzoekt, aangaat en doorleeft. Daardoor voelt het uiteindelijk minder zwaar. Komt er ruimte voor rust, vrijheid en blijdschap. En laat dat nu net het resultaat zijn van hetgeen we anderen ook zo graag wensen.

Damn, wat was ik trots toen ik haar aan het einde hoorde zeggen: "Xandra, ik ga het doen. Ik ga door de modder ploegen. Ik ga het opzoeken. Met mijn lessen heb ik anderen iets te leren. Op een dieper niveau. Daardoor bereik ik ook de klanten die werkelijk aan de slag willen en niet degenen die een makkelijk trucje willen leren. Daarmee geef ik mezelf wat ik eigenlijk zo graag wil". Ik voelde dat ze de volgende stap naar groei zojuist gezet had....

gavemensen





Neem jezelf mee op pad!

Lef kennen we allemaal als synoniem voor moed, vertrouwen, onverschrokkenheid, vastberadenheid, dapperheid, durf, heldhaftigheid, stoutmoedigheid, zelfverzekerdheid en veerkracht. Maar wist je dat het woord oorspronkelijk uit het Hebreeuws afkomstig is? Het betekent 'hart'. Leven en werken vanuit je hart dus.

Maar leven vanuit je hart doe je niet zomaar. Anders had je het al wel gedaan. En het is ook geen kwestie van even je werkhandschoenen aantrekken en gewoon maar doen. Dat is wel wat we willen. Daarom ook dat we overal 'blueprint' methodes tegenkomen. En vooral horen we heel veel voorschriften over hoe we succesvoller, beter, groter, gelukkiger en passievoller moeten zijn. Maar de mensen waar ik mee werk zijn niet van de voorschriften en hokjes waar je in gestopt kan worden. Ze willen gezien worden en de ander werkelijk zien. En met hun onderneming gezien worden. Op een manier die bij hen past. Die hun waarden uitademt. Bijzondere mensen. Met een heel eigen verhaal en een eigen, unieke missie in de wereld.

Wie je bént, vormgeven in je leven en je onderneming, laat dat het doel zijn. Dat klinkt groot en dat is het ook. De reis die je daarmee aangaat begint wellicht vandaag, maar eindigt eigenlijk nooit. Dat komt omdat we telkens weer nieuwe lagen van onszelf ontdekken. Nieuwe kanten die we nog niet wisten. Nieuwe situaties waar we in terechtkomen die ons uitdagen te zijn wie we werkelijk zijn.

Als je op zoek bent naar een snelle oplossing. Een stappenplan, een makkelijke manier om authentiek te leven dan mag ik je teleurstellen. Ik heb namelijk de afgelopen 20 jaar ontdekt dat deze weg niet bestaat. Er is geen Quick-fix of easy-way out. Er is geen manier waarop je gemakkelijk het pad kunt lopen om je hart te tonen. Je moet ervoor naar binnen. Naar wie jij in de kern bent. En dat stukje voor stukje, beetje bij beetje meer zichtbaar gaan maken in de buitenwereld.

Door dagelijkse doelen te stellen met een blik op de verre toekomst geeft jezelf een zetje... En dan nog een. En misschien dan nog een. Gewoon... Regelmatig een duwtje zodat je in beweging komt en blijft. En zorg daarbij voor een veilige omgeving waar je kunt sparren met anderen die dezelfde uitdagingen hebben, want support en aanmoediging helpen je om jouw awesomeness in de wereld te zetten!



Oefeningen voor afwijzingssensitiviteit

Oefening 1

Als je merkt dat je een dag sterk gefocust bent op alles wat (mogelijk) fout gaat, ga dan eens werkelijk, maar dan ook werkelijk alles overdrijven. Maar nu niet naar jezelf, maar naar je omgeving. Je loopt door je huis en zegt bij alles wat je tegenkomt: 'Wat ben jij een ontzettend beroerde koelkast.' 'Jij bakt er ook niets van als kraan.' 'Wie heeft jou in vredesnaam op de wereld gezet, afwasborstel.' 'Wat ben jij een lelijke koffiekop.' Wijs minimaal twintig dingen aan en zeg hoe verschrikkelijk ze zijn. Neem je je eigen oordelen daarna nog steeds zo serieus?

Oefening 2

Stel, je krijgt weer eens de gedachte 'wat zou het heerlijk zijn als...' En je schrikt gelijk van de negatieve gedachten die er in je opkomen? Die je vertellen waarom je het (nog) niet kunt of er wellicht niemand op zit te wachten? Geef je gedachten eens de ruimte. Pak een schrijfblok en trek een verticale lijn door het midden van de bladzijde. Schrijf boven de linkerkolom 'wens-kolom' en boven de rechterkolom 'reactiekolom'. In deze laatste kolom schrijf je de eerste reactie die in je opkomt als je jouw wens opschrijft. Je reactie kan een gedachte of gevoel zijn. Dan ga je naar de linkerkolom en schrijf je de wens nog een keer op, enz. Schrijf de wens op tot 20 keer en doe dit een- of tweemaal per dag gedurende een kleine week. Je bent klaar wanneer je jouw wens als waarheid hebt aangenomen, gelooft dat dit zo gaat zijn in de toekomst, er geen negatieve reacties meer in je opkomen en als ze je een paar keer per dag spontaan door het hoofd schiet. Het grote nut van de reactiekolom is dat je ruimte schept voor je emoties, je tegenwerpingen en je kritische stem, zodat je die onder ogen krijgt en niet verdringt. Hierdoor neemt je weerstand in kracht af en je krijgt inzicht in de beperkende gedachten die je bij je droeg. De reacties zullen steeds milder worden. Ook positieve reacties horen thuis in de rechterkolom. Als er een aantal malen geen reacties in je opkomen, is dat overigens ook geen ramp.

Oefening 3

Oefen jezelf in het verleggen van je focus van twijfel en onzekerheid naar dankbaarheid en overvloed. Dat kun je doen door in de loop van de dag foto's te maken van allerlei dingen die belangrijk zijn voor wie jij bent als ondernemer. Stel dat je gevraagd zou worden om jezelf en je bedrijf te presenteren aan de hand van de dingen die belangrijk voor je zijn, wat zou je dan op foto vastleggen? Zijn het bepaalde boeken? Een voorwerp? Een quote of schilderij? Jezelf in een bepaalde houding? Hou je camera bij de hand en maak 5 foto's. Door te gaan zoeken naar de 5 beste zaken ga je focussen op datgene wat werkelijk belangrijk is en waar je dankbaar voor bent!