

# School of Mavericks



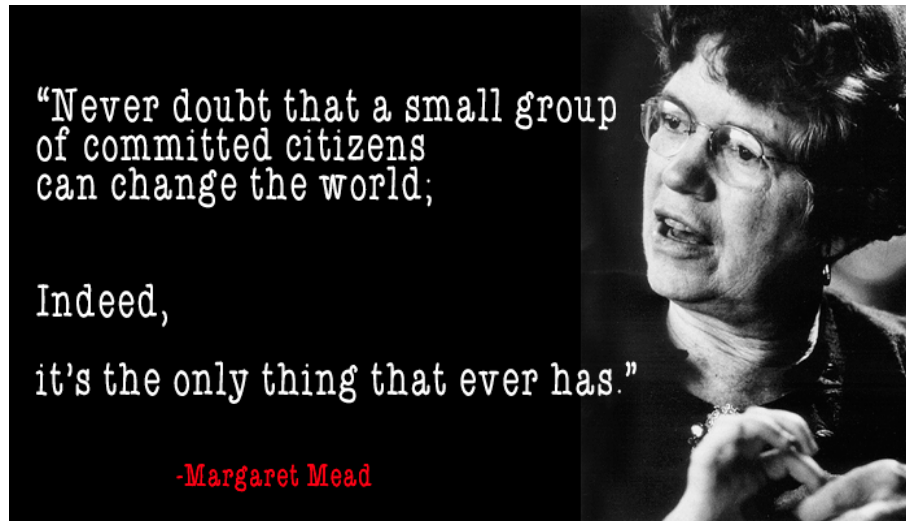
Bouw je eigen Support systeem

Heb je een vernieuwend idee?

Bouw aan je eigen support systeem,  
om het vol te houden en impact te vergroten.

## Begin zelf, maar niet alleen

Jij kan als eenling het verschil maken binnen jouw organisatie. Denk niet dat een kleine groep van mensen niet een grote verandering kan brengen.



Verandering begint namelijk altijd bij één of een paar mensen die de eerste stap durven te zetten.

Alleen dat jij begint, wil nog niet zeggen dat je het alleen hoeft te doen. Het verschil maken binnen jouw organisatie doe je uiteindelijk nooit alleen. Je zal veel steun nodig hebben om een verandering te brengen en invloed te hebben op de koers van de organisatie.

Als je goed kijkt naar hoe *change agents* te werk gaan, dan zie je dat ze, bewust of onbewust, een groot ondersteunend netwerk bouwen en ondersteunende gewoontes er op na houden. Ze zorgen voor een *support system*. Ze werken niet zo maar in hun eentje aan hun project.

Dit geldt zowel voor projecten waar ze een mandaat voor hebben, als ook voor projecten die ze op hun eigen houtje starten.

Zo zorgen ze ervoor dat ze het vol kunnen houden, dat ze draagvlak krijgen, dat ze grotere impact hebben en dat ze bij tegenslag de kracht hebben om weer op te krabbelen.

Dus als jij verandering wil brengen: Zorg ook dat je het niet alleen hoeft te doen, bouw je eigen support systeem.

Hoe?

Hieronder heb ik een groot aantal tips verzameld verdeeld over verschillende fases van jouw project.

## Steun bij ontdekken

Je begint nooit met een kant-en-klaar idee. Het idee zal moeten borrelen, lucht krijgen, rijpen en langzaam vorm krijgen. Eerst bij jezelf. Je zal het beter moeten begrijpen waar je het nu eigenlijk precies over hebt voordat je het kan delen. Je hebt deze helderheid nodig om het later over het voetlicht te krijgen. Zeker als het nieuw is voor de organisatie, en waarschijnlijk ook nieuw voor jou zelf.

### Wat heb je nodig?

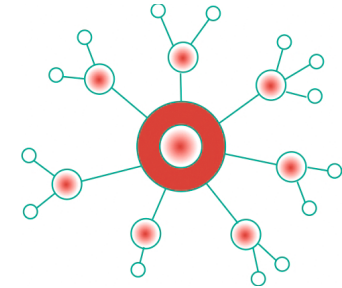
Je hebt een redelijke waslijst van mensen en zaken nodig, zoals: Gelijkgestemden, experts, mensen die het al doen, 'places of discovery', taal, uitleg hoe het in elkaar zit, verschillende invalshoeken, mogelijkheid tot testen, contact met eindgebruikers, contact met mensen die 'het' probleem ook onderkennen en gelijkgestemden.

### Hoe kan je dit vinden?

Begin met helder krijgen wat je wil weten en wie je wellicht zou kunnen helpen. Stel een korte lijst met krachtige vragen op voor jezelf. Wat wil je ontdekken? Hoeveel mensen wil je spreken? Wie is jouw super goeroe op het gebied?

### Koffie drinken

Veel koffie drinken met mensen, intern en extern. Plan tijd in je eigen agenda om dit standaard te doen. Lunches zijn een goed moment om mensen te spreken.



Vraag aan iedereen met wie je koffie drinkt of zij nog mensen kunnen aanbevelen; met wie je nog zou moeten koffie drinken.

Stel jezelf een doel voor hoeveel mensen je zal spreken per maand over jouw onderwerp. Hou bij wat ze je meegeven. Hou een ontdekkingsboek of -blog bij. Simpel een blog beginnen kan op [wordpress.com](http://wordpress.com). Hou alle namen en standpunten bij. Vraag nummers en email adressen. Bouw een bestand op.

### Vind je 'tribe'

Ga naar bijeenkomsten van *communities of practice*. Er zijn al veel plekken waar ze jouw idee aan het uitvoeren zijn. En die plekken laten meestal graag zien wat ze aan het doen zijn.

Loop mee, interview mensen. Neem gewoon de telefoon, zoek op internet de nummers en vraag of je kan komen kijken. Zo ben ik bijvoorbeeld zelf naar Silicon Valley gegaan, op eigen initiatief. En daar heb ik heel veel ontdekt. Je komt echt in een andere cultuur,

[www.schoolofmavericks.com](http://www.schoolofmavericks.com)

wat veel sterker is dan een artikeltje lezen. Neem zo veel mogelijk op met video, en bereid goede vragen voor.

Zorg dat je in gesprekken altijd jouw vragen stelt, altijd vraagt of zij nog iemand anders kennen die je echt zou moeten spreken. Vraag waar zij hun verhalen vandaan halen. Voor het ontdekken van meetings: [Meetup](#) of [Eventbrite](#) Interview die mensen en neem het op!

Zoek je eigen LinkedIn eens af. Zoek op bepaalde termen die met jouw onderwerp te maken hebben met de zoekfunctie, of loop gewoon alle contacten na (ook als je er 3.000 hebt). Wie zou je verder kunnen helpen? zoek naar groepen op LinkedIn die over eenzelfde onderwerp gaan.

Jouw *tribe* is een groep gelijkgestemden bij wie jij je authentieke zelf kan zijn en helemaal kan verdiepen in jouw onderwerp. Het is de plek waar jouw misschien wel buitensporige gedachten normaal zijn.

### **Lezen!**

Lees blogs (zoals het [School of Mavericks blog!](#) – lekker bezig!), boeken, artikelen etc. en ook hier geldt hetzelfde: hou een blog bij. Door het zelf uit te leggen, leer je het zelf beter te begrijpen en word je sneller expert.

Markeer de blogs (met bijvoorbeeld [Pocket](#)) en lees ze standaard elke week.

Om de meest gedeelde artikelen over jouw onderwerp te zoeken kan je google gebruiken, maar een belangrijke tool is [buzzsumo.com](#). Hier kan je niet alleen de meest *trending articles* op jouw gebied ontdekken, maar je kan ook zien wie actieve delers zijn.

Nog een tip: neem contact op met de schrijvers en actieve delers van die artikelen en ga ze interviewen. Vraag aan hen wie de namen zijn die je moet spreken.

### **Interne groep**

Vorm een groep(je) in jouw organisatie die zich met hetzelfde onderwerp bezig wil houden. Dit kan al zodra je een aantal mensen hebt. Hou meetings, start een nieuwsbrief waarin je ontdekkingen en de nieuwste artikelen deelt.

Zorg voor een gezamenlijke database op Google Docs, Evernote of Dropbox. Kom één keer per maand bijeen tijdens lunch of net na werk. Stel doelen waar je naar toe wilt werken, bijvoorbeeld een presentatie aan een bepaald persoon.

Je hoeft in deze groep niet de alwetend leider te zijn, je kan heel goed de ontdekkingstocht faciliteren en het gezamenlijk 'nog niet weten'.

Laat anderen in de groep presenteren. Doe vooral niet alles alleen. Denk met z'n allen na over de vraag waarom jullie dit doen.

Zorg dat jij niet alleen de trekker bent, door hen de noodzaak te laten voelen en verantwoordelijkheid te laten nemen. Veel vragen stellen werkt goed hiervoor. Je hoeft het allemaal niet van te voren zelf te weten.

Deze groep kan het begin zijn van een interne beweging. Dus koester hem.

### **Sprekers van buiten**

Vraag sprekers van buiten, om extra input en inspiratie te geven. Zoek naar filmpjes op internet van deze sprekers, als je niet het geld hebt om ze live te spreken, schrijf ze een email, vraag of je een keer koffie kan drinken. Brutalen hebben de halve wereld!



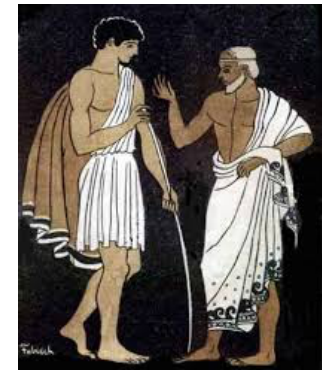
### **Mentor**

Kijk of je een persoon tegenkomt die een mentorsrol kan vervullen. Hoe hoger in de boom, des te minder tijd, des te beter je moet voorbereid zijn.

Goed mentorschap is veelal onbegrepen. Met name hoe het ontstaat. Het werkt niet goed om gericht te zoeken

5 of 13

naar een mentor. Mentoren vind je meestal 'toevallig' in het veld, terwijl je bezig bent. Er is sprake van serendipiteit. Je komt elkaar tegen. Je moet namelijk een klik hebben, niet te ver verwijderd zijn in belevingswereld en eenzelfde doel voor ogen. Dus wanneer jij in jouw veld op zoek gaat, dan kom je vanzelf een geschikte mentor tegen. Staar je niet per sé blind op de top, vind er een die jou ook echt verder kan helpen in jouw situatie. En ook de tijd heeft.



Ik heb zelf vele mentoren gehad en blijf ze hebben. Het houdt me scherp, het laat me zien dat ik kan blijven groeien.

### **Spar-buddy**

Als je geen mentor hebt, dan is een spar-buddy een goede mogelijkheid. Kijk of je één gelijkgestemde vindt. Maak met haar/hem de afspraak om eens in de week / twee weken een halfuurtje bijeen te zitten en even de vorderingen en doelen kan delen voor je ontdekkingen/project. En probeer de discipline te houden om juist ook in moeilijke en drukke tijden dit moment in ere te houden.

Ook als je al wel een mentor hebt, dan is een spar buddy erg aan te raden.

[www.schoolofmavericks.com](http://www.schoolofmavericks.com)

## Steun bij ontwikkelen naar concept

Als je eenmaal je idee helder kan verwoorden en een kleine groep van enthousiaste mensen om je heen hebt verzameld, wordt het tijd om je ideeën te gaan vormen naar een concept.

Nu wordt het serieuzer. Je hebt eerst vrijelijk kunnen ontdekken, iets wat je eenvoudig tussen het werk door kon doen. Nu zal je meer tijd nodig hebben om echt stappen te zetten om je idee om te zetten naar realiteit.

### Jezelf

Begin bij jezelf: tijd en ruimte: hoeveel ben je aan het doen wat niet bijdraagt aan de doelstellingen van je baas of die van jouzelf? Hoeveel tijd kan je winnen door goed time management? Lees je mail minder. Blok tijden dat je met je project bezig bent.

Wat tips:

Open je mail niet voor 11 uur, zorg eerst dat je de belangrijkste één tot drie dingen gedaan hebt voor je je mail checkt.

Stel doelen, voor elke week en voor het jaar.

Het doel voor het jaar moet een doel zijn waar je hart



sneller van gaat kloppen. Check elke ochtend of wat je gaat doen die dag je dichterbij dat doel helpt.

Leer 'nee' zeggen tegen taken die niet tot een waardevol resultaat leiden, die onnodig zijn. Dit zijn doelen die je afleiden van jouw grotere doel.

Maak dagelijks voor je 's ochtends begint een to-do list van de dingen die je echt die dag doet. Maximaal zes dingen.

Plan tijd in je schema voor interactie (dus je mail etc), en hou je daar aan. Dus niet andersom: eerst je mail en dan kijken hoeveel tijd er nog voor werk overblijft.

Plan tijd in je week waar je niet werk 'in je werk', maar 'aan je werk'. Dit is tijd waarin je niet aan opdrachten zit, maar waarin je zorgt dat de omstandigheden voor jouw werk beter worden. Niet tijd voor uitvoering, maar voor het ontwerpen en verbeteren van processen waar je zelf inzit.

### Je baas

Zorg voor steun van je baas. Kijk eerst wat voor vlees je in de kuip hebt. Is hij/zij iemand die zorgt dat het gebeurt, het laat gebeuren of zich actief behoudend opstelt? Kijk daarna voor welke argumenten hij vatbaar is. Welk type vragen stelt hij? Hoe? Wat? Wie? Is hij

[www.schoolofmavericks.com](http://www.schoolofmavericks.com)



resultaat gericht? Wat zijn zijn belangen, en die van zijn baas?

Als je dit weet, kan je hem/haar veel beter benaderen en meekrijgen.

Zolang hij niet actief behoudend (en dus tegenhoudend is) kan je sowieso doorgaan. Anders zal je iets meer ondergronds te werk moeten gaan. Voor een uitgebreid stappenplan hoe je je baas meekrijgt: lees hier verder [LINK BLOG].



### **Sponsor**

Budget hoeft tegenwoordig allang niet meer van je eigen baas te halen. Als je goed intern op onderzoek gaat, zal je waarschijnlijk meerdere projecten binnen organisaties je ontdekken die met eenzelfde doel bezig zijn.

Kijk hoe je kan bijdragen aan deze projecten. Kijk wie de personen zijn die budgetten vrijmaken voor deze projecten. Ga op onderzoek uit wie de supporters boven in de boom zijn die de beweging ondersteunen.

Let op, de meeste senior managers zijn niet openlijk sponsor. Deze personen kunnen wel degelijk je sponsor worden, mits je het goed speelt. Zorg dat je een band met hen opbouwt.

Het zal een lange termijn relatie zijn, dus vraag vooral niet te veel in het begin, en laat zien wat jij kan komen brengen. En bevlogenheid voor een onderwerp waar zij ook achter staan, telt al voor veel. Vraag niet of ze jou kunnen helpen, maar hoe je hen verder kan helpen.

Aan één senior manager heb je trouwens niet genoeg. Ze komen en gaan... Er zijn vaak innovatie trajecten gesneuveld bij de wisseling van de wacht. Dus zorg voor breder draagvlak.

Als je een sponsor hebt, vraag op de juiste tijd om ruimte, budget en toegang tot eindgebruikers voor tests. Vraag alleen als je ook zeker weet dat je iets waar kan maken.

### **Versnellings-/incubatieplek**

Tegenwoordig heb je veel incubators voor start-ups. Dit zijn plekken waar start-up teams met goede ideeën in korte tijd en gerichte begeleiding snel hun product ontwikkelen en lanceren.

Er zijn bepaalde elementen die hierin zitten:

- Je zit samen met een dedicated team te werken aan één project, en iedereen geeft 110%.
- Je bent afgesloten van de dagelijkse gang van zaken, dus je kan je volledig concentreren op het ontwikkelen van je project.
- Het is een inspirerende omgeving
- Toegang tot tools.
- Toegang tot contacten, mensen die je nodig hebt bij ontwikkeling.

Wat je kan doen is af en toe dit soort plekken bezoeken of zo'n plek nabootsen in je eigen organisatie. Je kan natuurlijk ook met een groep gelijkgestemden een afgelegen kantoortje (binnen of buiten je gebouw) innemen en dat gebruiken. Vrienden worden met de facilitair beheerder is heel belangrijk hiervoor...

### **Medestanders**

Nu je bezig bent met het werken aan een concept, zijn er veel mensen aan wie je advies kan vragen en die wel een stukje tijd willen bijdragen. Dit kunnen mensen zijn die een hele andere expertise die je hard nodig hebt. Het kunnen ook geïnteresseerden zijn, die het onderwerp interessant vinden.

Check bij hen waarom ze graag bijdragen. Is het om jou een plezier te doen, is het voor het idee, en wat willen ze ermee? Als ze het voor jou doen, zullen ze waarschijnlijk korter betrokken zijn dan als ze het voor het idee doen.

Zorg dat ze kunnen bijdragen, al is het alleen maar in de vorm van feedback. Vergeet niet te laten zien wat je met hun input hebt gedaan.

Organiseer een forum / brainstorm avonden om gezamenlijk eigenaar te worden van de problemen en oplossingen. Stel veel vragen, met name over hoe zij zaken zouden aanpakken.

### **Coach**

Een coach kan je goed helpen om je een spiegel voor te houden. Heel vaak zit er iets van jezelf in de weg wat jezelf niet zit. Een coach kan je helpen om te werken met diepere talenten en verlangens, hij/zij kan zorgen dat je vanuit je kracht opereert. Daarnaast kan hij advies geven over hoe je kan opereren in de organisatie.

Iedere persoon aan de top, elke grote leider en veranderaar heeft coaches en mentoren gehad. Zonder kom je er niet.



## Steun bij volhouden

Wanneer jij het zelf niet meer volhoudt, kan je weinig meer doen (wat soms een *blessing in disguise* is, trouwens, maar dat is een ander verhaal voor een andere keer). Dus zorg er voor dat jij jouw energie op peil houdt. Blijf energiek en gezond!!!!



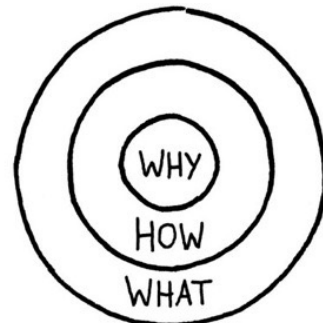
Zorg ervoor dat jouw energie ondersteund wordt, en je niet opbrandt.

Dit heeft zowel mentale als fysieke componenten.

## Mentaal

### Compelling why

Je moet een *compelling why* -je diepere waarom/je diepe beweegreden-, duidelijk hebben. Je moet weten waarom je het doet. Je moet bereid zijn om klappen op te vangen voor dit doel. En als je niet bereid bent klompen



op te vangen en weer op te staan en door te gaan, dan is je *compelling why* wellicht niet sterk genoeg...

Zet je *compelling why* om in een positionering, zodat je deze kan vertellen, op een manier dat hij relevant is, te begrijpen en het aanstekelijk wordt. Zorg dat je buy-in creëert, en een begrijpelijke visie communiceert. Zie ook het blog (stand-up & Intention)

### Focus

Er is niets zo energie-vretend als leven in twee werelden. Ga je echt helemaal voor het nieuwe, of hou je voor de zekerheid nog een beetje vast aan het vertrouwde? Hoe duidelijker jij de keuze maakt en gaat staan voor jouw standpunten, voor zowel jezelf als voor de buitenwereld, hoe meer ruimte en energie je zal hebben. Een verademing. Dus laat zo snel mogelijk oude aannames en standpunten los. Focus op wat je echt wil.

### Inspiratie

Inspiratie is een soort humus laagje. Een dun laagje, zeer vruchtbare grond wat heel dun is en zeer vruchtbaar. als het te veel gebruikt wordt of het regent te hard, dan spoelt het weg.

Tips:

- Neem een werkplek in een co-work locatie met entrepreneurs en startups.

- Neem tijd om buiten de deur inspirerende plekken te zoeken, voor werk en voor andere zaken. Bezoek vaker een museum, sta eens stil midden in de stad en kijk eens met verordening om je heen. Reis! (spring eens op een willekeurige trein... kies van te voren een getal, en dat is het station waar je zal uitstappen. Drentel rond op je nieuwe locatie, pak een terrasje en spreek mensen aan. Verwonder jezelf weer eens!)



- Zoek blogs, online communities, linkedin groepen. Bezoek meetings, meetups etc. over thema's en onderwerpen die aanverwant aan jouw focus onderwerp. Het is ook interessant om eens meetings te bezoeken over hele andere onderwerpen.

-Ga meer met mensen om van wie je energie krijgt. Maak een lijst met alles wat je op een dag doet. en deel de lijst in twee categorieën. krijg ik energie van en kost me energie. Na een week dit te hebben bijgehouden streep je de activiteiten weg die je energie kosten. Die doe je niet meer, of steeds minder.

10 of 13

- Verander je houding ten opzicht van weerstand. Omarm kritiek, en het zal smelten. Zie weerstand als een betrouwbare adviseur die je iets probeert te vertellen over de huidige realiteit. Probeer na elke kritiek 'dank' te zeggen als eerste reactie. En gevolgd met 'ja, en' in plaats van ja, maar'

- Ga eens vingerverven. Of met lego spelen.

### **Dompel je onder bij gelijkgestemden**

Zorg dat je in contact blijft met gelijkgestemden en neem af en toe tijd om met hen af te spreken, om even uit je werkwereld te stappen en weer even te horen dat je niet helemaal gek bent, dat het waardevol is wat je aan het doen bent.

## Fysiek

### Eten

Je voeding heeft veel invloed op energie en je uithoudingsvermogen. Wat kan je doen?

- Neem lichte lunches
- Niet te veel suikers eten. Zeker niet als je energie laag is. Dat lijkt een goede boost, maar je krijgt later een inzinking die dieper is, dan de inzinking die je eerst had.
- Voor als je met moeilijke taken bezig bent: kauw kauwgom, het zorgt voor betere doorbloeding in je hoofd.
- Heel veel mensen slaan hem over: maar een goed ontbijt doet wonderen.
- Drink geen koffie maar water

### Sporten / beweging

Volle to do list? Plan liever een extra uurtje sporten dan dat je nog even twee taken extra in de dag probeert te duwen. Met de energie en helderheid na een half uur / uurtje sporten kan je weer gemakkelijk de hele wereld aan. En bijkomend voordeel is dat je gedachten tijdens het sporten ook weer helderder worden.

Als sporten niet lukt kan je ook het wat kleiner maken: beweeg na elk uurtje werk. Al is het maar om even naar de WC te lopen.

En wat ik vaak doe: een deel van mijn meetings wandelen. het zorgt meteen voor een makkelijker verloop van het gesprek, minder verstarring en het is ook nog eens gezond. Dus wandel in plaats van overleg in een hok.

### Slapen.

Slapen is echt cruciaal. Ik ken mensen die beweren dat ze maar 5 uur nodig hebben en dan nog steeds optimaal presenteren, maar dit zijn uitzonderingen. Zorg voor 7 tot 8 uur slaap. Uit steeds meer onderzoek blijkt dat voldoende slaap essentieel is voor optimale prestaties en slaapttekort niet meer in te halen valt.



Hoe zorg je dat je voldoende slaap krijgt? Zet een wekker voor het slapen gaan. Een uur voor dat je gaat slapen. Zorg voor een ritueel, en zorg dat je in dat uur niet meer naar schermen meer kijkt. Het blauwe licht zorgt ervoor dat je wakker blijft.

Als je Philips Hue lichten hebt, zet ze op geel/oranje warm licht voordat je gaat slapen.

## **Verzorging**

Verzorg jezelf en je woon- en werkomgeving goed. Het brengt ontzettend veel rust en overzicht. En een supertip uit het leger: Maak elke dag je bed op. Dan begin je de dag met een afgeronde taak, je hebt iets goed en netjes gemaakt.

Zorg dat je fris bent, goed gekleed. Dat hoeft niet per sé een pak te zijn, maar kies er bewust voor, en verzorg je kleren.

## **Vierkante ogen**

Als je veel achter een computer werkt: Zorg voor ontspanning: Kijk even op na lang werken. Bijvoorbeeld na 20 minuten even 20 seconden je ogen van het scherm en kijken naar iets wat zo'n 10 meter verderop staat. Even je ooglensspieren ontspannen. Je kan dit met apps doen als: Awareness, WorkRave, and ProtectYourVision

## **Plant / groen**

Zorg dat je een bloem of een plant hebt in je werkomgeving. Het 'fleurt' je op.

## **Lachen!**

Lach! ;-)) lachen is gezond. heel belangrijk. We doen het echt te weinig in zakelijke context. Het ontspant, het laat je stress verdwijnen, en verhoogt je zuurstof opname, stimuleert je organen zoals je hart en longen,

12 of 13

en er komen endorfines vrij! Endorfines zorgen dat je in een open houding komt, zodat je beter ziet wat er om je heen gebeurt, en je een verhoogde capaciteit hebt om er ook iets mee te doen. Je oogkleppen gaan wat meer af.

## **Steun met software**

Gebruik de software die tegenwoordig voor handen is. Mijn favoriete apps/websites momenteel:

Pocket - alle interessante artikelen opslaan

Evernote - altijd snel en goed georganiseerd notities maken

Wunderlist - to-do lijsten maken, inplannen en delen

Flipboard - nieuws over jouw onderwerpen bijhouden

Buzzsumo - zie wat er trending is op jouw onderwerp

Google docs (met name de forms) - Samenwerken & input krijgen

Mailchimp - hou je volgers op de hoogte!

Wordpress (theme Avada) - bouw snel je eigen blog / website

Slack - communiceer effectief in je team - geen emails meer!

followup.cc - maak van je mailbox een CRM systeem

Zapier - alle apps aan elkaar schakelen

## Steun bij overtuigen

Ga zelf niet overtuigen, laat anderen dit doen, doe niet alles zelf!

### **Laat anderen jouw verhaal oppikken**

Vertel het verhaal over de noodzaak, en zorg dat anderen buiten de beslissers dit oppikken. Laat hen het verhaal vertellen en laat hen druk uitvoeren op de beslissers. Dit doe je door anderen de pijn van de problemen te laten voelen en niet meteen en alleen het over oplossingen te hebben. Laat anderen de pijn voelen.

Hiervoor moet je zorgen dat het verhaal relevant is, makkelijk kort te vertellen, en herkenbaar voor een breed publiek. Inspelen op actualiteit helpt voor herkenbaarheid en relevantie.

### **Klanten, concurrenten of toekomstige partners**

Meest briljante is als je klanten aan je baas vragen gaat stellen over de nieuwe oplossing of mogelijkheden. Of als je kan laten zien dat concurrerende organisaties al stappen aan het zetten zijn.

Nog beter is dat er organisaties naar jouw organisatie toe komen om samen te werken op jouw droom project. Dus als ze vragen om een partnership.

Let wel op dat je dit niet te opvallend regelt, subtiliteit is hierin belangrijk.

### **Sprekers**

Regels sprekers die een andere geluid laten horen. Ook al is hun verhaal precies hetzelfde als dat van jou, er is een grote kans dat beslissers wel naar een buitenstaanders luisteren en minder naar een medewerker.

## Nu in actie!

Dit is een overvloed aan tips. Kies ééntje die werkt. Eéntje die je gaat gebruiken.

Wil je een keer een kennismaken met de School of Mavericks? Wij steunen iedereen die het verschil wil maken - bij iedere stap van de weg.

Neem contact op met [peter@schoolofmavericks.com](mailto:peter@schoolofmavericks.com) of bel peter +31 (0)6 52 45 87 98.

[Kom naar een van de 'kennismaak' events.](#)