

Hoe kan je eenvoudig die
lastige stap nemen?

Ergens voor gaan staan waar je in gelooft

School
of
Mavericks



Positioneer jezelf met een persoonlijke missie

Dit is het vierde deel in de serie over strategieën van een Maverick. Het stappenplan om een succesvolle change agent te worden. De vorige delen ging in op mindset en intentie. In dit blog leer je hoe je eenvoudig en succesvol jezelf stevig kan neerzetten en je de rest van je werk een stuk eenvoudiger maakt.

Mindset en Intentie zijn typisch zaken die je voor jezelf kan uitzoeken, waar je in ideeën en gedacht verzonken kan blijven. Je kan jouw visie, jouw drang naar hoe het zou moeten makkelijk voor je zelf houden, en maar met mondjesmaat aan de wereld tonen. Bij deze stap kan je niet meer onder de radar blijven...

Wil je echt het verschil maken en/of bevlogen aan het werk zijn?



Wil je echt een verschil maken, dan zal er aan de veilige droomfase een einde komen. In dit blog behandelen die volgende stap. Als je deze stap niet zet, dan zal je te veel blijven hangen aan de

gevestigde orde en nooit een groot verschil kunnen maken. Dit geldt voor mensen die gewoon met bevlogen aan het werk willen, mensen die het verschil willen maken maar zeker voor hen die voorop willen lopen. - en dat niet al te moeilijk voor hen willen maken- Want na voor jezelf het één en ander uitgezocht te hebben laten we je in dit blog zien waarom en hoe je kan opstaan voor waar jij in gelooft. En hoe je dat wat gemakkelijker voor jezelf kan maken.

Tijd om je masker af te doen en de wereld te laten zien wat eronder zit & waar jij echt voor staat.

Het kan zo simpel zijn

Het verschil maken kan zo simpel zijn. Zeker als je naïef bent. Dan zet je gewoon die stap.

Als je namelijk eenmaal weet wat je zou tegen kunnen komen, dan durf je opeens niet meer...

Hoe ga je hiermee om? Hoe maak je het jezelf weer makkelijk om het verschil te maken?

Voor de nieuwe werker, de change agent, de veranderaar, de Maverick is het zo essentieel om dit te begrijpen, en er slim gebruik van te maken.

“Ik kan karate!!!!”

Ze werden opgejaagd, de angst stond in hun ogen. Ze schreeuwden het uit. Het was duidelijk geen spel meer.

Ik was 10 jaar en liep op een vrije dag langs mijn schoolplein. Op het schoolplein werden een stel

jongens met wie ik af en toe speelde achterna gezeten door een club onbekende agressieve jongens.



Zonder na te denken rende ik er naar toe en krom over het hek. Ik schoot mijn speelkameraden te hulp. “Ik kan karate!!!” schreeuwde ik. De onbekende jongens keken

verschrikt op. Ik zette het op een rennen naar hen toe. Ze stoven weg. Maar niet voordat ik er een paar te pakken had en flink met hun gezicht door de zandbak haalde. Nee, ik heb ze geen pijn gedaan, alleen hun ego was flink gekwetst.

Terugkijkend was het niet alleen maar naïviteit, maar ook een speelsheid. Ik wilde stoeiend spelen, en eindelijk had ik een waardige tegenstander, eentje waar het ‘ethisch juist’ was (lees: ik zou niet op mijn kop krijgen van mijn ouders) om flink mijn tanden in te zetten. Het was een speelse gretigheid, en mijn ogen fonkelde wild.

Oja, ik kon trouwens helemaal geen karate - ik mocht van mijn moeder nooit op een vechtsport. Ik was er alleen wel compleet door gefascineerd.

Wat was dat ook al weer?

Karma...

Ik dacht niet veel terug aan dat moment. Mijn onbezorgde leventje ging gewoon verder.

Totdat... Totdat ik er nogal precies achter kwam waar die agressieve jongens woonden. Ze woonden namelijk een paar straten verderop. Een 'achterbuurt'. Ik kwam hierachter toen ik in mijn eentje door hun straat skateboarde. en recht in een groep van tien jongens reed.... Oeps. En reken maar dat ze me nog herkenden.

Dreigend stonden ze om me heen: "Zo, waar blijf je nu met je karate?, Hè?"

"Nou, euuuuhhh...."

Ik scheet peentjes.

Maar ondanks dat ik daar een beetje de angstaas uit stond te hangen en zij met z'n tienen waren, gebeurde er niets. Ze namen geen actie. Ze lieten me ontsnappen.

Pffff. Ik weet nog dat ik thuis in de keuken helemaal na stond te trillen en een grote beker

melk probeerde te drinken om van de angst te bekomen.

Ik ben ze laten nog wel vaker tegen gekomen. Maar... Ze hebben me tot op heden nog nooit wat gedaan. Ergens durfde ze nooit.

De echte les

Ik realiseerde met nooit echt wat ik hier nu geleerd had. Ik dacht altijd dat de les was: "Ga niet buiten de lijntjes, zorg dat je geen grote bek hebt, je komt er later door in de problemen. Roep vooral niets wat je niet van te voren weet wat je niet waar kan maken - of wat je niet kan volhouden."

Mijn overtuiging was: "Leuk hoor, dat initiële succes van het weggagen, maar je kan het niet volhouden. Toen ik ze weer tegenkwam scheet ik peentjes."

Ik bedoel, ik wist van te voren niet waar ik me in begaf, en later hebben de jongens me flink bang gemaakt.

Ik besef me nu dat dit helemaal niet de les was!

In dit verhaaltje zit een andere belangrijke les. Twee eigenlijk: De wereld verandert als je ergens voor gaat staan. En het helpt als je vol van speels enthousiasme de toekomst tegemoet gaat.

Ik begrijp nu ook dat doordat ik de eerste keer mezelf sterk had neergezet, ze me zelfde de tweede keer, waarbij ze sterk in het voordeel waren, niet durfde aan te pakken.

Dus - Jezelf sterk neerzetten helpt. Ook als je denk dat je het niet vol kan houden - het sterk neerzetten helpt je ook door 'zwakkere tijden' heen. -De tweede ontmoeting had veel slechter af kunnen lopen als ze in eerste instantie niet onder de indruk waren geweest-.

Tussen wal en schip

Wat heeft dit verhaal nu met jou te maken? Met innovatief leiderschap en veranderen? Van alles.

Herken je het volgende gevoel?

Je bent buiten je werk meer in je element dan op je werk. je krijgt wel af en toe energie van je werk, maar de momenten zijn zeldzaam. Het gaat traag.

Daarnaast ben je een ander persoon buiten je werk dan op je werk. Je doet als het ware een jasje aan als je naar binnenstapt, je neemt een rol aan. Je kan niet meer vol voor de zaken gaan



waar je hart en passie naar uit gaan, niet je

volledige creativiteit en visie kwijt. Je hebt andere normen en waarden dan thuis.

Je hebt buiten je werk hobby's of passies, waar je iets van jezelf in kwijt kan, wat je met geen mogelijkheid kwijt kan in je werk.

Hier beleef je momenten waarop je je volledig voelt leven.

Je leeft dan in twee werelden. Een wereld buiten je werk, de andere op je werk. Je bent op werk niet de persoon die je zou kunnen zijn.

Herken je dit?

En dat is geen situatie waar je te lang in wil leven. Je staat met elke voet in een andere wereld, en als je niet oppast raak je daar tussen bekneld. Tussen wal en schip.

Als je dit lang volhoudt zal je nooit tot je volle potentie komen. Het is een energie lekkage. Het is een non-keuze, die voortkomt uit het niet duidelijk durven kiezen voor hetgeen waar je

echt in gelooft. Je durft de veilige haven nog niet echt los te laten.

Hoe zou het voelen om met dezelfde twinkel in je ogen aan het werk te gaan, die je buiten je werk zo makkelijk hebt?

-Misschien heb je door je drukke baan en het veeleisende leven daarnaast niet eens tijd genomen om die twinkel te ervaren.

- Misschien ben je wel vergeten waar je voor het laatst die twinkel had... Ik hoop het niet, maar die twinkel is weer terug te vinden. In je werk.

Stop met in twee werelden te leven

Zolang je geen duidelijke keuze maakt, blijf je in het niemandsland. Zolang je niet duidelijk op staat voor het geen waar je in gelooft, Het heeft geen zin om het alleen maar af en toe te mompelen, of te zeuren dat anderen het niet

begrijpen. Of je af te vragen wanneer er nou eens iets gebeurt.

Dan ben je net een slingeraap die met z'n achterste arm aan z'n oude tak wil blijven hangen en niet begrijp waarom hij niet verder slingert.

Zo kom je nooit echt in je kracht en in je flow. En die kracht en flow is de plek waar je grote dingen kan realiseren.



Wil je in je kracht komen, dan zal je die stap toch nemen.

Dus stop met in twee werelden te leven, stop met dromen, neem verantwoordelijkheid voor jouw potentie en verlangen, stop met zeuren. - Zei ik dat? jep- Maak de keuze om in je kracht te gaan staan.

Focus al je capaciteiten op het verschil maken. Er komt zo veel energie vrij als je dit doet. En zonder de keuze te maken zal je altijd blijven hangen en jezelf tegenhouden.

Doe het: Maak de keuze om echt iets met jouw visie en capaciteiten te gaan doen.

Zeker als je een change agent bent!
Dit geldt voor iedereen. Iedereen kan grote dingen bereiken zodra ze duidelijk ergens voor gaan, of voor gaan staan.

Maar voor mensen die echt het verschil willen maken is dit een must. Een station dat je zal

moeten passeren. Zeker als je vindt dat zaken beter kunnen binnen jouw organisatie. Dus als het bij jou kriebelt, dan kan je die kriebel gebruiken om mooie dingen te doen.

Ok, het is eng...



Het

voelt

als een stap in het onbekende. Het is eng om er voor uit te komen wat je echt denkt. Daar heeft iedereen last van. Ik ook. Ik doe er meestal een tijdje over tot ik er echt voor klaar ben om ergens voor uit te komen. En meestal zie je uit de

reacties dat je er veel te lang over gedaan hebt om die stap echt te nemen.

Het is eng, omdat je een wereld moedwillig verlaat die je goed kent. Waar je weet hoe de hazen lopen. waar je gewoon mee kan doen. Het is loslaten zonder dat je zeker weet waar je in stapt.

Het is zo menselijk om in een abusieve relatie te blijven, omdat de keuze voor het onzekere een onneembare muur lijkt.

Hieruit stappen betekent dat je in iets nieuws stapt, dat je het gevoel hebt dat mensen naar je kijken en dat je niet meer bij de 'normale mensen' hoort.

En dat zijn zaken die tegen onze menselijke natuur ingaan.

Maar ja... kies je voor korte termijn symptoom bestrijding, of kies je voor lange termijn? de zekerheid die je niet hebt is fijn. je weet wat je hebt, je weet wat je kan verliezen. je weet niet

wat je kan winnen. Maar hetgeen wat je kan winnen is zoveel meer. Je kan je visie realiseren. Dat ligt buiten je comfortzone. Niet er binnen. En dit is de kern van ondernemerschap. kan je dromen over wat je kan bereiken?

Mijn beloftes

Ik zal een paar beloftes doen: Beloftes wat er gebeurt wanneer je de stap zet en doorzet en open blijft staan om te leren. Waarschijnlijk niet de eerste keer, maar uiteindelijk wel.

Belofte 1: Als je het volledig doet - krijg je meer succes, ook in de oude wereld die je 'verlaat'

Belofte 2: Je zal gegarandeerd meer succes hebben in de nieuwe wereld.

Belofte 3: Realistisch: het zal spannend zijn, pijnlijk. je zal met verlies te maken krijgen. En het zal je meer pijn doen, omdat het verlies gaat om dingen waar je echt gepassioneerd over bent.

Belofte 4: Je zal zo veel meer voldoening krijgen!!!!

Belofte 5: Je leeft als nooit te voren. het gaat stromen, en er zullen onverwacht mooie dingen op je pad komen.

Deze ene truc maakt het je heel gemakkelijk...

Helemaal in het onbekende springen is eng. Dus je kan het jezelf gemakkelijker maken door jezelf een rol te geven, een korte visie wat je komt brengen.

Hiermee schets je een toekomstige rol, een herkenning, een persoonlijke missie.

Als je een aap bent die slingert van tak naar tak, dan schets je zeg maar de volgende tak.

Als je deze persoonlijke missie hebt geschreven, dan hoef je niet meer zo vast te houden aan je huidige baan, maar dan geeft je missie je steun.

In ieder geval geeft het je identiteit.

dus in plaats je te identificeren met je huidige functie, maak een nieuwe jij - of eigenlijk de echte jij-

identificeer je met je nieuwe jij. Maak een missie, een nieuwe rol, definieer deze rol.

Hoe maak je deze rol? door je te positioneren: waar sta je voor, wat kom je doen?

Je formuleert je persoonlijke missie.

Op zo'n manier dat hij werkbaar is. Dat het concreet is wat jij komt brengen.

Stephen R. Covey is een van de grootste ambassadeurs voor personal mission statements.

Hij zei:

"Effective people are guided by their own missions and manage their lives according to principles. Ineffective people follow other people's agendas and manage their lives around pressing matters."

Maak de overstap



Tijd om van je intentie (zie vorige blog) een positionering te maken. Ok, hoe maken we de positionering?

Een goede positionering moet aantrekkelijk zijn, het moet uitnodigend zijn, het moet een beeld van hoop geven, waar het heen kan leiden, mensen moeten zich aangesproken voelen. En Er moet iets unieks van jou in zitten.

Een goede positionering heeft een aantal onderdelen. En die onderdelen zijn de antwoorden op de volgende vragen:

- 1 Wie of wat help je?
- 2 Waarom? met andere woorden: waar geloof je in? welk verschil kan er gemaakt worden door welke bron van kracht.
- 3 Waarom jij? wat maakt jou bijzonder en geloofwaardig
- 4 Waarheen: Hoe zie jij de toekomst als jij volledig kan doen wat jij wil komen doen, wat is je visie.

Zoals je ziet is de positionering in eerste instantie gericht op de ander, op de personen die je helpt. Het gaat dus niet over jou, en wat je kan, of wat je komt brengen.

Het gaat niet over hoe je ze helpt. Niet over jouw oplossing. Het gaat bijvoorbeeld dat je gefascineerd bent door de capaciteiten van medewerkers die onbenut blijven. En dat je gelooft dat als je hen in de juiste omstandigheden krijgt en in de juiste mindset, dat ze onvoorstelbare resultaten zullen leveren.

Hoe je hen in een mindset brengt of welke omstandigheden het precies zijn doet er niet heel erg toe in dit stadium.

Daarna benadruk je waar je in gelooft
Bijvoorbeeld: Je gelooft dat alleen mensen het verschil kunnen maken. Dat de medewerkers het meest waardevolle goed vormt wat een organisatie heeft.

Dat mensen de grootste investering is van een organisatie, maar dat hun potentieel verkwist wordt door de huidige manier van management. Je gelooft erin dat als zij alleen maar op in de juiste context met de juiste mindset en tools, geweldige dingen kunnen creëren, en onvoorstelbare resultaten kunnen neerzetten.

Waarom jij?

Dit is jouw unique selling point, dus niet je CV. Schrijf hier vooral niet dat je een studie hebt afgemaakt, want dat is niet echt onderscheidend. Wel kan je zegen dat je al van kleins af aan gefascineerd bent door

buitenbeentjes, door de rebellen. Maar juist ook wat zij voor de gevestigde orde kunnen betekenen. Je bent bijvoorbeeld geïntegreerd door hoe een kleine groep mensen een grote impact kan hebben.

En de klap op de vuurpijl is het toekomstbeeld: stel je eens voor dat dit gaat werken, hoe rooskleurig ziet de toekomst er dan uit? Schilder een beeld wat bijna to-good-to-be-true is voor de mensen die je helpt. - als je er maar echt in gelooft.

De positionering moet kort en krachtig zijn. want dan kan je hem makkelijk veel gebruiken.

Het zal je waarschijnlijk niet lukken om hem in een keer helemaal te schrijven. Het is wel goed om hem vaker te schrijven en te herschrijven.

Aan mensen te laten lezen die een hele andere bril ophebben en flink aan te schuren.
In onze masterclass [Powerful Purpose Positioning](#) (die naam ga ik echt nog veranderen) werken we een hele dag hard eraan om alle

juiste woorden en bevoegdheid naar boven te halen, we graven diep in iedereen en mensen komen tot krachtige inzichten, zodat ze aan het eind van de dag heel simpel deze vier vragen kunnen beantwoorden en een krachtige positionering kunnen formuleren. Die we vervolgens op video meegeven.

Andere voordelen



Hij werkt heel goed als kompas: het is jouw doel, geeft jou focus. het laat je makkelijk afwegen of

iets waardevol is voor jou om te doen of niet. Simpel: brengt het je dichterbij je missie?

Het is tegelijkertijd je *branding*, jouw merk. mensen herkennen je: "Hé, ben jij niet die persoon van de sociale netwerken, het 3d printen, de alternatieve toekomstvisie oid.

Je creëert als het ware je eigen flow, je kan op je eigen golf verder surfen.

Niet geheel onbelangrijk, je zal merken dat medestanders naar je toe komen. Je zal zien dat er veel meer medestanders zijn dan je had durven hopen.

En mensen gaan je benaderen voor advies, of om je in contact te brengen met de juiste mensen. Als je maar de juiste vraag neerlegt, en die is helder genoeg, dan zullen mensen je willen helpen.

Langere termijn

Wat je positionering op langere termijn doet: het creëert je eigen voorwaarden. Je zal merken dat

je na verloop van tijd steeds vaker werk naar je toe krijgt wat echt te maken heeft met jouw positionering. Het is misschien een langzaam proces, maar je zal een superrol krijgen.

En omdat je een nieuwe rol hebt gedefinieerd, zal je eerder voor soortgelijke rollen gevraagd worden.

Er zijn mensen die niet het lef hebben om echt ergens voor uit te komen, omdat ze dan bang zijn om ontslagen te worden. Ik denk dat de mensen die ergens voor staan veel makkelijker en een beter passende baan zullen krijgen.

Ik weet nog een event waar de leider van een innovatie team vertelde wat hij allemaal gedaan had, waar hij voor stond en wat voor een rol hij vervuld had. Had, want hij was ontslagen. Mensen waren kennelijk door zijn verhaal gegrepen, want hij had binnen no-time 3 aanbiedingen op zak.

Een positionering zal je echt veel meer helpen dan wanneer je niet ergens voor uit komt. Het is

een groot voordeel bij eventuele toekomstige sollicitaties.

Dus in plaats van bang te zijn om je oude baan te behouden -waar je je niet volledig tot je potentie kwam- creëer je je nieuwe baan waar je tot grote hoogte kan stijgen.

Hoe zet je positionering in?

Als je deze positionering hebt, ga hem dan actief gebruiken. voor jezelf: hang hem op een plek waar je hem vaak ziet, dat je er telkens aan herinnert wordt. Steeds kan je afvragen: wat ik nu doe, draagt dat bij?

En het aller belangrijkste: ga hem delen. gebruik hem bij elke introductie, schrijf hem onder elk artikel wat je publiceert, -wat trouwens heel belangrijk is - ga op interne netwerken je stem laten horen, maar ook extern. Misschien wel een blog.

Gebruik hem bij alle sociale media, elk profiel, elke 'about me' die je moet vullen, gebruik hem! Zeker je ook je linkedin profiel.

Zorg dat je met mensen in contact komt die ook eenzelfde drive hebben. Wat makkelijk is, omdat ze jou kunnen herkennen. Vind je 'tribe' en laat je onderdompelen en gesteund voelen oor gelijkgestemden. Met deze gelijkgestemden kan je weer verder werken aan je plannen te realiseren.

School of Mavericks

School of Mavericks helpt medewerkers en organisaties hun vernieuwingspotentieel te maximaliseren en hun waardevolle impact te vergroten.

Daartoe ondersteunt zij onder andere medewerkers en managers die innovatie als persoonlijke missie hebben. We helpen hun

potentie te realiseren, hun effectiviteit te vergroten en zorgen dat ze waardevolle impact hebben. Tegelijk ervaren ze daardoor meer voldoening, energie en werkplezier.

Contact: peter@schoolofmavericks.com

Telefoon: +31 6 5245 8798

Lees meer: www.schoolofmavericks.com

