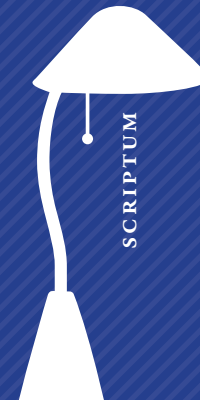


Kies en ze kiezen jou

JUDITH WEBBER

# Kies en ze kiezen jou

*Een praktische gids om pure keuzes te maken*





*Inleiding*

**N**a het uitkomen van mijn eerste boek **Laat jezelf zien** heb ik ontzettend veel respons gekregen (en gevraagd). Hierdoor ontdekte ik dat ik extreem veel ervaring heb met keuzes maken, sommige puur, vele ook niet. Voor mij is kiezen zo vanzelfsprekend, dat het me niet meer opviel dat ik er goed in ben. 'We zitten boven op ons talent,' zeg ik zelf geregeld. Nou, dat was dus bij mij ook zo!

Ik heb in mijn korte leven al veel keuzes gemaakt, vooral in mijn werk; ik ben lang zoekende geweest naar 'waar pas ik nu'. In de twaalf jaar dat ik Human Resources/ P&O-adviseur was bij twaalf verschillende bedrijven (!) heb ik veel werving & selectie gedaan én ook veel als sollicitant ervaring opgedaan aan de andere kant van de tafel. Elke keer kwam ik er – na een tijdje werken – achter dat dit toch niet mijn plek was; dit ontdekte ik natuurlijk steeds sneller. Dus daar ging ik weer, op zoek naar de perfecte match.

En natuurlijk vond ik die nooit 100%, daar kende ik mezelf niet goed genoeg voor, ik wist nog onvoldoende wat ik nodig had om het beste uit mezelf te halen. Overal moest ik me wel een beetje plooiën, iets van mezelf achterhouden of niet benutten, wat ik erg zonde vond. Voor mij een van de drijfveren om voor mezelf te beginnen.



*Hoe meer  
je van binnen  
vindt, hoe minder  
je van buiten  
nodig hebt*

Achteraf heb ik natuurlijk wel geanalyseerd wat ik nu aantrekkelijk vind bij een bedrijf en mijn conclusie is dat ik het liefst werkte bij een bedrijf met smoel, met een sterke focus, een duidelijke propositie én een heldere visie. Ik heb dus altijd bij sterke merken gewerkt. Al leken ze vaak aan de buitenkant een stuk sterker dan aan de binnenkant bleek. Zo ben ik heel wat desillusies rijker geworden...

Maar het mooie is dat ik door zoveel matchingsgesprekken gevoerd te hebben, ontdekt heb dat er drie essentiële vragen ontbraken in de meeste gesprekken:

- 1 Waarom doe je wat je doet? Wat drijft je nu echt?
- 2 Met wie wil je dat doen? En wie ben je zelf?
- 3 En hoe wil je dat doen? Wat is jouw stijl, jouw signatuur?

Drie vragen die vreselijk simpel zijn, maar ook een beetje spannend om te stellen, én om te beantwoorden, het betekent namelijk dat je moet kiezen.

De andere kant is dat ze je enorm helpen jezelf beter te leren kennen, de mate van match helpen bepalen én ook nog eens helpen jezelf als sterk

merk neer te zetten. Als ondernemer wilde ik namelijk de rollen eens om-draaien, ik wilde wat meer in de **driver's seat** gaan zitten.

Ik heb de vragen in een model gegoten, dat ik mijn Drieluik noem. Omdat ze je helpen ontluiken wat je in je hebt, zodat je makkelijker pure keuzes kunt maken! In je werk, in je ondernemerschap, maar ook op andere momenten in je leven.

Het allermooiste van dit simpele model\* ontdekte ik nog niet zo lang geleden: als je de drie vragen eenmaal in je onderbewustzijn hebt geplant, dan hoeft je zelfs helemaal niet



---

\* Mocht je gelijkenis zien met 'The Golden Circle' van Simon Sinek, die gelijkenis zie ik ook. Ik kreeg in juni 2010 een filmpje van Simon Sinek toegestuurd omdat ik iets had geschreven over het vinden van je hartsmotief, je WAAROM. De vraag die ook bij Simon centraal staat, bleek toen. Het verschil tussen mijn Drieluik en 'The Golden Circle' is dat ik het WAT er niet in heb staan, omdat die vraag juist zo vaak gesteld wordt. Ik ga ervan uit dat iedereen zijn eigen WAT wel kent, dat gaat om kennis en kunde namelijk. Mijn vragen gaan over wie JIJ bent!

*Als je de  
verkeerde weg  
bent ingeslagen,  
geef dan niet de  
weg de schuld*

meer na te denken, de keuze ontvouwt zich simpelweg voor je neus. Want juist in mindere economische tijden, draait kiezen en gekozen worden om aandacht, om echtheid, om vertrouwen.

Precies daarom heb ik ervoor gekozen mijn eigen pure verhaal te vertellen, omlijst door een aantal verhalen van mensen om me heen, die pure keuzes gemaakt hebben rondom werk of ondernemerschap. Ik hoop dat je je herkent in de verhalen, want dat is de eerste stap naar actie!

Met dit boek krijg je een krachtig keuzemodel in handen om pure keuzes te maken. Keuzes die bekliven.

### **Ik wens je veel puur keuzeplezier!**

---

Met pure groet

Judith Webber ■ PureHuman

Twitter: @JudithWebber



*Waarom  
pure keuzes?*



Ik vind dat wij als mensen veel meer keuzevrijheid hebben dan we zelf beseffen. We ervaren die vrijheid misschien niet altijd, maar we hebben hem wel degelijk. En wat is er nu mooier dan pure keuzes durven maken, keuzes die echt vanuit jezelf komen?

Natuurlijk weet ik dat er omstandigheden zijn die het nú onmogelijk maken om je pure keuze achterna te gaan. Toch nodig ik je uit te ontdekken wat je puur zou willen kiezen, dan weet je namelijk ook wanneer je afwijkt. Dat doe je dan voortaan bewust, om vervolgens weer als vanzelf terug te komen op je pad.

Dagelijks spreek ik on- en offline behoorlijk veel mensen en ik hoor zo vaak verhalen van mensen die zich veel te breed in de markt zetten of werk aan het doen zijn dat niet bij ze past. Hierbij maakt het niet uit of ze nu een eigen bedrijf of een baan hebben. Focus aanbrengen is natuurlijk ook heel spannend...

Dat betekent namelijk kiezen om 'dingen niet te doen' of laten weten dat je 'dingen niet wil', het voelt vaak als het uitsluiten van mogelijkheden. Terwijl ik het juist zie als het insluiten van mogelijkheden die perfect bij je passen. Voor ondernemers, de groep waar ik zelf ook toe behoor, geldt vaak

dat ze voor zichzelf zijn begonnen omdat ze juist zoveel mogelijk uit zichzelf willen halen, dan voelt iets uitsluiten natuurlijk heel vreemd...

En ik durf ook wel te stellen dat ondernemers per definitie veelzijdig zijn én dat moet ook, want er wordt nogal wat van je gevraagd. Je bent tegelijk de frontoffice én de backoffice, de sales, de marketing én de uitvoerder, je moet wel van alle markten thuis zijn. Daarbij kiezen de meesten er pas voor om voor zichzelf te beginnen als ze ruime werkervaring achter de rug hebben, dus er zit veel in je rugzak. Je KUNT veel. En dat is natuurlijk hartstikke mooi, maar om een verhaal te hebben dat onthouden wordt, is iets anders nodig. Iets meer...

Wat ik (te) veel zie is dat veel aandacht uit gaat naar kennis en kunde, bijvoorbeeld sales en marketing. Dat is het glanzende buitenkant-verhaal, dat verkoopt, hebben we geleerd... Terwijl de meeste mensen juist het meest geïnteresseerd zijn in wie JIJ bent als mens en hoe je met de minder leuke dingen om bent gegaan; daar kan de ander wat van leren tenslotte, dat zegt iets over JOU. Dat is het binnenkant-verhaal, dat als het goed is klopt met de buitenkant.



*Een vuist  
kan niet  
ontvangen*

## **PAS MET DIT GEHELE VERHAAL BEN JE GELOOFWAARDIG ÉN MEMORABEL!**

Je kennis en kunde zijn namelijk kopieerbaar, dat is niet wat er uniek aan jou is. Het is jouw verhaal, hoe je keuzes gemaakt hebt, wat voor persoon jij bent, waar je het beste tot je recht komt en wat jij nodig hebt. Oftewel: hoe beter je jezelf kent, hoe beter beslagen je ten ijs komt.

En dan denk je terwijl je dit leest misschien dat je jezelf best goed kent, dat dacht ik ook... Tot ik ondernemer werd en ontdekte dat ik drie wezenlijke vragen nog nooit echt goed voor mezelf beantwoord had. Niemand had ze me tenslotte ooit gesteld.

Als sollicitant begin je vaak heel enthousiast vanuit je eigen kracht en word je gedurende zo'n sollicitatietraject steeds afwachtender, is mijn ervaring, vaak hopen dat ze jou kiezen. Dit geldt voor ondernemers trouwens net zozeer; zeker in deze crisistijd zijn we met z'n allen allang blij dat er een klant komt, dus wat maakt het uit wat voor klant? Dat hoor ik tenminste vaak terug bij mijn lezingen. Ik nodig je bij dezen uit om zelf óók in de selectiecommissie te gaan zitten en goed te kijken naar deze werkgever of opdracht-

*Nadine Schartz*

*Inner Heart*



*@NadineSchartz*

Als sensitief kind had ik al een groot verlangen naar verbinding, liefde en heelheid. Alleen leverde die gevoeligheid mij toen niet op wat ik als kind nodig had, dus stopte ik het weg. Voor een lange tijd. Steeds opnieuw werd ik wel enorm geraakt als een kind niet begrepen werd, niet gehoord werd, niet gezien werd.

Totdat ik moeder werd. Omdat ik toen begon te voelen en te begrijpen dat ik zelf nog wel wat werk te doen had, wil ik die prachtige kindjes écht de liefde en de ruimte kunnen geven om helemaal zichzelf te mogen zijn, puur, authentiek, een en al liefde. Want ik wilde wel maar het ging niet altijd zo gemakkelijk en liefdevol als ik eigenlijk vanuit mijn hart wenste... Omdat bepaalde pijn, bepaalde overtuigingen, bepaalde normen, bepaalde beschermingsmechanismen me tegenhielden... Ik moest eerst de sleutel naar mijn eigen hart vinden.

Dit is ook de reden dat ik InnerHeart heb opgericht. Om volwassenen te inspireren en te ondersteunen. Als ervaringsdeskundige. Inspireren en begeleiden om zich liefdevol met álle delen van zichzelf te verbinden zodat oude pijn geheeld kan worden. De gekwetste stukjes in hen te troosten en te omarmen zodat ze heel-emaal zichzelf kunnen worden. Thuis-komen in jezelf! Want pas dan kun je je kinderen écht de liefde en de ruimte geven die ze verdienen!

Zodat we als volwassenen hen de pijn kunnen besparen van niet zichzelf kunnen/mogen zijn. Laat deze kinderen puur, authentiek, creatief, één en al liefde, en vol met het leven mogen zijn...



**Marielle Sijgers**

*Seats2meet.com International*



Gisteren werd ik weer eens keihard geconfronteerd met een klant waar je alleen maar héél verdrietig van kunt worden. We doen, vanuit onze vergaderformule Meeting Plaza, al ruim tien jaar zaken met deze grote opleider. De markt van opleiders is voor ons de afgelopen twintig jaar altijd erg belangrijk geweest. Wij hebben ons altijd onderschei-

den door een – niet te evenaren – excellente beleving aan te bieden in onze vergadercentra. De tijden zijn echter veranderd.... Bewuste partij 'shopt' rond op zoek naar de aller-allerlaagste prijs. Op het scherpst van de snede wordt onderhandeld. Kwaliteit is van ondergeschikt belang.

Jarenlang opgebouwd vertrouwen met elkaar (of is dat een illusie?) kan van de ene op de andere dag weg zijn, zo bleek gisteren, toen ik hoorde dat deze club – zonder iets te delen – een eigen vergaderlocatie is gestart, vlak naast de onze. Hun laatste antwoord om accommodaties nóg goedkoper in te kunnen kopen.

Nee, doe mij véél liever de relatie met onze nieuwe markt waar we, enkel op basis van wederzijds vertrouwen, mee samenwerken. Sinds 2005 zijn wij actief met onze disruptieve meeting formule 'Seats2meet.com', geënt op de behoeften van de zelfstandige professional (zp'er). Een stijgende stroom mensen begrijpt dat werken voor een baas niet meer die vanzelfsprekende zekerheid en plezier van vroeger betekent.

De waardecreatie van morgen ontstaat door de mobiliteit van mensen, door transparant en oprecht met elkaar zaken te doen, kennis te delen en daarmee energie aan elkaar door te geven. En, wees eerlijk, dat vindt iedereen toch véél leuker?! Voor mij persoonlijk geldt in ieder geval; dit zijn voor mij droomklanten, misschien wel simpelweg omdat ik zelf ook zo ben 😊

