

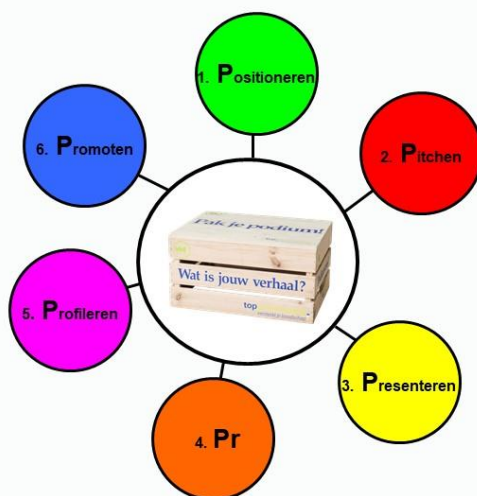
Sta steviger in je schoenen in 7 stappen in 7 weken  
**Jouw Personal Branding en  
Zichtbaarheid**  
WEEK 1



**PAK JE PODIUM!** “Breng jezelf, je plan, je idee, je project, je droom of jouw bedrijf kort, krachtig en overtuigend over de Bühne.  
Laat zien & horen waar jij voor staat!”

Patrick van Gils

## WEEK 1: Jouw Personal Branding & Zichtbaarheid



Sta steviger in je schoenen in 7 stappen in 7 weken

Het hart van de 7 stappenformule, de kern van het model, is de O. De letter O van Ondernemende professional of van Ondernemer. Jij dus! Het feit dat jij deelneemt aan dit 7 weken-programma betekent dat jij iets wilt doen; iets wilt gaan realiseren. En ‘doen’ is de essentie van ondernemen en ondernemend zijn. Je ziet dat veel mensen zich vaak te klein houden, omdat zij beperkende overtuigingen hebben; die vaak ook nog eens onterecht zijn. Dat remt en blokkeert jezelf en jouw succes. Veel mensen zijn diep van binnen best bang voor de “nee”, hebben angst voor afwijzing, willen niet te “verkoperig” overkomen, zijn druk met wat de ander van hem of haar vindt etc. Daardoor zetten te veel mensen de rem op hun eigen branding, zichtbaarheid, doelen en dromen... Dat kan anders!

Als mens is het juist van groot belang dat jij, zonder enige schroom en terughoudendheid, naar de buitenwereld toe aantrekkelijk en duidelijk overkomt. Je zult jezelf mogen laten zien en horen. Wie jij bent. En waar jij voor staat. We introduceren de afkorting ‘ADHD’. Deze staat niet voor waar jij nu aan denkt. Het zijn 4 letters die de essentie aangeven wat belangrijk is in jouw branding, communicatie en zichtbaarheid naar de buitenwereld. Aantrekkelijk & Duidelijk (AD) verteld. Zodat mensen jou

Herinneren en over jou kunnen Doorvertellen (HD). En hier gaat het vaak mis. En zo missen we heel veel kansen, klanten, waardevolle contacten en ingangen... Het kan gelukkig ook anders! Jij zult bij het naar buiten treden in alle voorkomende situaties en momenten, vanuit jouw personal brand, 'all-round' moeten zijn. Dan word je zichtbaar en succesvol!

De 7 stappenformule maakt jou "all-round". Het model heeft in de buitenste ring 6 gekleurde bollen, 6 "contact"-punten. Het zijn de contactpunten naar de buitenwereld om jouw zichtbaarheid te vergroten. De woorden in de 6 gekleurde bollen beginnen niet alleen met de letter P, het zijn werkwoorden, en ook inhoudelijk zijn het echte 'werk'-woorden. Ze gaan voor je werken als jij er werk van maakt en stapjes en stappen gaat zetten. Van binnen naar buiten. Ook al is het soms best een beetje spannend en raakt het de grens van je "comfort-zone". Iedere bol is een contactpunt naar bijv. klanten, toekomstige klanten, relaties, stakeholders, journalisten, critici en medewerkers/collega's. Kortom: de wereld om jou heen. Elke gekleurde bol is een 'podium' voor jou als mens, als professional, als ondernemer om jezelf zichtbaar en hoorbaar te maken vanuit jouw personal brand; jouw merk. En om zo die mensen of klanten, die jij wilt gaan bereiken, daadwerkelijk te bereiken.

Meer klanten - en we leggen de nadruk op de 3 hoofdletters *KLT* in het woord *KLaNT* - ontstaan vanuit 3 fases: 1) *Know* 2) *Like* 3) *Trust*. Mensen moeten jou eerst leren *kennen*, daarna jouw toegevoegde *waarde* begrijpen. En vervolgens jou zodanig *vertrouwen* dat ze jou hun geld toevertrouwen. Alleen een bekendere naam voor jezelf of bijv. jouw onderneming levert je nog niets op. Het gaat erom dat toekomstige klanten ook weten waar jouw naam voor staat. En dat mensen goed begrijpen waarom ze jouw product of dienst juist bij jou zouden moeten afnemen.

Er zijn gemiddeld wel 7 contactmomenten nodig voordat iemand klant bij jou wordt. Zo koop jij zelf ook! Jij gaat ook niet over een nacht ijs... Deze 7 stappenmethode helpt jou ten eerste bij het creëren van helderheid naar jezelf over wat jij wilt versterken, veranderen of vernieuwen. Om van daaruit te kunnen kiezen waar jij voor wilt gaan staan. En om vervolgens tot een aanpak te komen, waarmee jij jouw zichtbaarheid

kunt vergroten via een aanpak met continue offline- en online-klant-contactmomenten. Dit beproefde model maakt het verschil.

De letter O in de kern van deze 7 stappenformule - de formule die ook zorgt dat de ´motor´ van jouw bedrijf harder gaat lopen en meer klanten naar je toetrekt - staat ook voor Onderscheidend en Overtuigend. Veel mensen, veel ondernemende professionals en veel ondernemers zijn zich niet echt goed bewust van hun unieke en onderscheidende vermogen. Ze denken dat ze vrijwel hetzelfde zijn als anderen en ongeveer hetzelfde doen als hun concurrenten. Ze steken daarmee te weinig ´de kop boven het maaiveld´ uit en vertellen ´de wereld´ niet waarom men juist voor hén moet kiezen. Herken jij dit? Onderscheid en uniciteit is juist jouw essentie en bestaansrecht en daarmee de belangrijke basis voor jouw toekomstige groei. Daarnaast hebben velen ook niet paraat, en al helemaal niet het lef, om kort, krachtig en overtuigend te vertellen en uit te durven dragen waarin zij anders en uniek zijn.

Als jij dit jouw toekomstige relatie, collega of klant niet direct glashelder duidelijk kunt maken, zet je onbedoeld de deur voor bijv. de klant wagenwijd open om niet voor jou te kiezen, maar voor een ander. Je concurrent...

# Week 1. Thuiswerk-opdrachten

Iedere week behandelen we in dit programma een nieuwe 'P'. Je hoeft een nieuwe 'P' niet helemaal helder te hebben of te begrijpen om naar de volgende week te kunnen gaan. Juist het proces zorgt ervoor dat wat nu nog niet helder is, de komende periode meer helder of zelfs glashelder gaat worden. Ook het 'de tijd geven' aan je eigen denkproces is daarbij belangrijk. Dus stel je hoofd en je hart open voor nieuwe kennis, verrassende inzichten en nieuwe antwoorden die vaak diep van binnen al in je zitten. Zo vorm je stap-voor-stap jouw personal branding en ontwikkel je manieren hoe je die, op een wijze die bij jou past, zichtbaar kunt maken.

Jij bepaalt zelf hoeveel tijd je de komende weken besteedt aan je proces. Er moet niets. Ook het 'huiswerk' is niet verplicht, maar is uiteraard een aanmoediging ter inspiratie en ter verdere ontwikkeling van jezelf. Vergelijk jezelf met de motor in een auto... Met dit 7 wekenprogramma wil ik de 'motor' in jouzelf niet alleen stationair laten draaien, maar echt bij je 'aan' zetten en jouzelf in een 'hogere versnelling' zetten. Zodat gaat draaien, wat jij wilt dat gaat draaien. Zodat gaat lopen, wat beter moet gaan lopen. Vergeet niet: jij zit aan het stuur. Jij draait de contactsleutel om. Jij gaat rijden. Meters maken. Kilometers maken. Je bezighouden met de route. Dáár zit de successleutel. Ik heb de afgelopen jaren duizenden mensen mogen helpen, en heb gezien bij wie het wél ging werken en bij wie niet. Waar kies jij voor?

Tussen iedere les kun jij, als je wilt, alle dagen wat tijd besteden aan jezelf en jouw persoonlijke groei. Dat doe je met een mooie mix van opdrachten en oefeningen die maken dat jij echt stappen gaat zetten. Je kunt de volgorde zelf bepalen. Het maakt niet uit! Het grote geheim... tijd! Besteed er tijd aan en je groeit! Dat wat je aandacht geeft groeit en dat geldt juist voor jouw Personal Branding en jouw Zichtbaarheid.

Veel succes en plezier!

Patrick van Gils



## **DAG 1. REWIND!** *(reflectie, inzichten, herhaling)*

Dag 1, de dag van reflectie. Even 'rewinden', even terugspoelen. Denk nog eens terug aan de eerste online-training... Pak je aantekeningen erbij. De woorden, zinnen, misschien wel symbooltjes, die je spontaan hebt genoteerd, hebben vaak veel meer zeggingskracht dan je gisteren dacht. Je hebt in de mail een link ontvangen waarbij je de sessie opnieuw kunt bekijken en beluisteren. Ervaar het eens. Je gaat er weer andere en nieuwe waarde uithalen!

1. Wat valt je op aan jouw aantekeningen?
2. Hoe vond je de online trainingservaring?
3. Wat is je het meest bijgebleven?
4. Wat is je allerbelangrijkste inzicht uit deze 1<sup>e</sup> sessie?
5. Wat kun je al concreet toepassen?



## DAG 2. PLAY! *(uitschrijven, proberen, 'spelen')*

Dag 2, de dag van 'Play'. Actie, beweging, doen. In dit deel kun je wekelijks zaken uitschrijven. Soms superkort, in een of enkele woorden, of soms in een paar zinnen. En soms alles wat er bij jou naar boven komt. Veel mensen vinden het heerlijk om dit te doen met rustgevende muziek op de achtergrond. Probeer het anders eens uit 🎵. Er volgen nu een aantal schrijfoopdrachten. Open up!





## Wat is jouw doel met dit programma? Wat wil jij het allerliefst?



Je hebt een reden waarom je besloot deel te nemen aan dit *Jouw Personal Branding en Zichtbaarheid*-programma?

1. Waarom besloot je mee te doen?
2. Wat is jouw uiteindelijke doel, welke droom heb je voor ogen en wat wil je bereiken?
3. Als je geen enkele beperking had... wat zou je dan diep van binnen het allerliefste willen in je leven of werk?
4. Wat is jouw programma-doel? Wat wil jij in deze periode bereiken?



## Jouw bomvolle “Schatkist”!



We gaan nu verder om alle “schatten” uit jouw persoonlijke schatkist te halen. We gaan een stapje dieper en verder dan in eerdere webinars. Daarnaast kun je het nu in meer rust doen, zodat je er voor jezelf meer uithaalt!

## Jouw hobby & passie?



1. Wat zijn jouw hobby's?
  
2. Welke kernkwaliteiten hebben jouw hobby's vooral opgeleverd?
  
3. Heb jij een passie? Wat is dan je passie?
  
4. Waarom is dit eigenlijk jouw passie? Waar en wanneer is het ontstaan?
  
5. In hoeverre kun jij je passie momenteel ook in je dagelijks werk of je bedrijf kwijt? Zou je dat willen?

## Jouw opleidingen & cursussen?



1. Welke opleidingen zijn voor jou het meest vormend geweest?
  
2. Welke cursussen zijn voor jou het meest vormend geweest?
  
3. Als jij een ander wilt overtuigen van jou 'kunnen'. Wat zou jij dan in 1 zin kunnen zeggen over waar de ander van profiteert mede dankzij al jouw knowhow vanuit eerdere opleidingen en cursussen?

## Jouw banen & bijbaantjes?



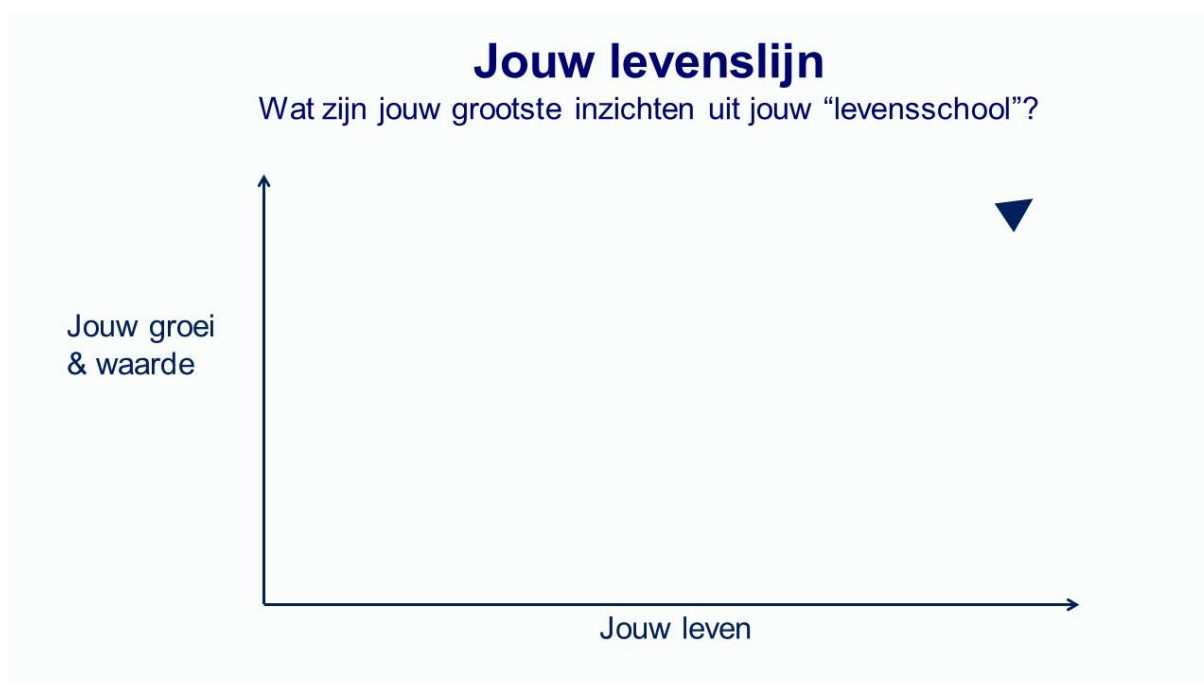
1. Wat zijn de belangrijkste bijbaantjes die jij in je leven hebt gehad?  
Herken je er een rode draad in?
  
2. Welke banen/functies heb jij gehad?
  
3. Wat zijn de 3 belangrijkste kernkwaliteiten die al jouw bijbaantjes  
en je banen jou hebben gebracht?
  
4. Wat is voor anderen de waarde van jouw kernkwaliteiten?

## Jouw kernwaarden?

**P**ersoonlijk  
passie  
plezier  
pro-actief  
praktisch  
positiviteit

1. Wat zijn jouw belangrijkste kern- of levenswaarden?
2. Waarom zijn deze voor jou zo belangrijk? Waar helpen ze jou bij?
3. Waar zijn ze ontstaan (vroeger of 'door het leven heen')?
4. Even een 'prikkel' voor jouw eigen creativiteit... Wat is een kernwaarde die begint met de eerste letter van jouw voornaam? En een kernwaarde die begint met de eerste letter van je achternaam?





Deze is mooi... Jij bent niet alleen als mens en professional gevormd door je hobby's, opleidingen, banen en kernwaarden. Je bent vooral gevormd door alles daaromheen, door je 'levensschool'. Jouw leven, met z'n successen en pijn, het falen en balen, blijdschap en teleurstellingen. Zeg maar de pieken en de dalen. Zoals een ieder die heeft of heeft gehad.

Hierboven zie je de ruimte om jouw levenslijn in te tekenen. De liggende lijn is jouw leeftijd/levensstijdlijn. Deze loopt tot vandaag. Je leeftijd van 0 tot nu. De staande lijn is jouw groei. En groei betekent waarde. Meerwaarde. Zo groei je door het leven met al zijn goede en mindere momenten. Ook die zijn van onschatbare waarde. Al was of is het soms niet allemaal even leuk...

Voordat je zo jouw levenslijn gaat tekenen, mag je jouw leven in drie stukken opdelen (het simpelst is om je leeftijd door 3 te delen). Dat zijn ruwweg drie fases. Overdenk en voel in deze 3 fases eens jouw momenten van geluk, blijdschap en succes, maar ook momenten van verdriet, pijn, falen of teleurstelling. 'De hit & de shit'...

Iedere fase met z'n pieken en z'n dalen heeft jou wat opgeleverd, jouw waarde stijgt daardoor. Zo heeft jouw levenslijn dus een opwaartse, stijgende beweging. Ook al zijn er, net als met een beurskoers, 'piekjes en dalletjes'.

Ga nu in je hoofd eens jouw levenslijn na, met jouw pieken en jouw dalen.

Pak nu je pen. En teken je levenslijn eens in het model op de vorige pagina. Het liefst in één vloeiende beweging. Een opwaartse lijn, van jouw leeftijd 0 tot de dag van vandaag.

Zet tot slot bij de belangrijkste pieken en dalen de kernwoorden waar ze voor staan en wat er toen gebeurde. Als voorbeeld: Ikzelf ervoer in 2014 een ontslag. Dat was voor mij toen een dal. Tot mijn verrassing werd dit dal het begin van een enorme piek! Mijn passie werd mijn nieuwe professie. Vallen en Opstaan. Ze kunnen niet zonder elkaar. Je kunt niet opstaan als je niet gevallen bent...

1. Wat hebben de pieken in jouw leven je gebracht en geleerd?

2. Wat hebben de dalen in jouw leven jou vooral gebracht en geleerd?



## Wat is jouw gave/gift aan de wereld om je heen?



Als je alles uit jouw kernwaarden, je hobby's, opleidingen, banen, je pieken en dalen samenbrengt tot 1 geheel... Wat krijg je dan? Jij. Jij als uniek mens waarvan er echt, echt, echt... maar 1 van is. Dat mag je ook echt wel even voelen. Wat heb jij de wereld vanuit jouw pad vooral te brengen?

1. Wat is jouw gave of gift? (iets dat jij best wel heel goed kunt!)
2. Wat is jouw roeping of missie? (iets dat jij gewoon heel leuk vindt!)
3. Welke mensen hebben jouw hulp nodig op het terrein waarin jij uitblinkt en wat jij leuk vindt? (gewoon omdat zij het niet kunnen of weten, maar jij wel.)

## “Waarom moet ik Patrick kiezen?”

51 levensjaren in 3 zinnen

1. *“Ik heb van jongs af aan, door jarenlange radiopresentatie, een enorme passie voor communicatie, presentatie en pitchen!”*  
(PASSIE/HOBBY)

2. *“Ik heb meer dan 20 jaar in de ‘Champions League’ van marketing, media & communicatie gewerkt bij topbedrijven als McDonald’s, Studio100 en Makro”.*  
(WERKERVARING)

3. *“Ik ben inmiddels 6 jaar succesvol zelfstandig ondernemer met mijn bedrijf TOPpresentaties en leer mensen op een persoonlijke, praktische en passievolle wijze, vanuit hun unieke sterke personal brand, zichtbaarder en succesvoller te worden”*  
(KERNWAARDEN)

Jij hebt met al deze stappen jezelf en jouw ‘schatkist’ geopend! Het begint met denken. Terugdenken in de tijd. In je hoofd. Misschien voel je wel, door dit te doen, dat je hart zich, met alle voorgaande stappen, een beetje (boel) heeft geopend. Misschien geeft het je nu al een stukje nieuwe helderheid of brengt het juist verwarring. Beide is prima. Geef het de komende periode de ruimte om te ontdekken wat jij ermee kunt of wilt.

Waarom moet een ander voor jou kiezen? Waarom zou ik voor jou moeten kiezen? Het antwoord zit verstopt in alle voorgaande opdrachten. Je kunt alleen niet al die stukken zo uitgebreid aan iemand vertellen. Dat wordt te lang en te gedetailleerd. Daar zit niemand op te wachten. Het is voor een ander prettig als jij in een paar zinnen kunt vertellen waarom hij voor jou zou moeten kiezen. Hierboven zie je een voorbeeld van mijn “3 zinnen”. Zeg maar: 51 jaar in 3 zinnen. Met een stukje over mijn passie, mijn werkervaring en mijn kernwaarden.

Schrijf op de volgende pagina “jouw 3 zinnen”!

Waarom een ander voor mij zou moeten kiezen...

1.

2.

3.

Ook dit opschrijven is een zoektocht, een proces. Schrijven, schrappen, voelen, uitspreken, delen met anderen, reactie krijgen. Er mee bezig zijn! Het hoeft en kan niet in één keer helder zijn. Als je lekker in je schrijfflow zit, schrijf dan eens een tweede variant. Misschien ontstaan er nieuwe woorden en zinnen...

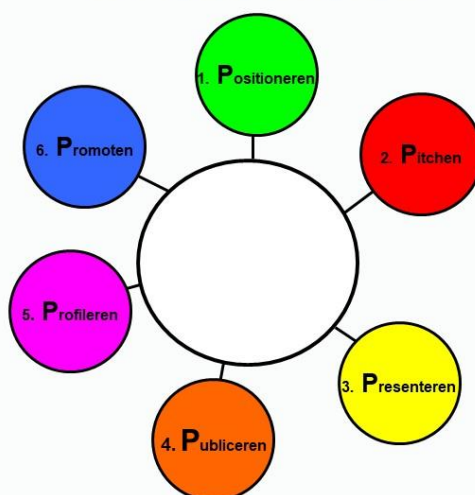
1.

2.

3.

Let maar op.. Iedere keer ontstaan er waarschijnlijk nieuwe woorden en zinnen en komen er nieuwe ideeën in je naar boven! Dat is de route naar jouw Personal Branding. Ik noem het ook wel een “ontdekkingsreis” in jezelf!

## 1. Positioneren



Sta steviger in je schoenen in 7 stappen in 7 weken

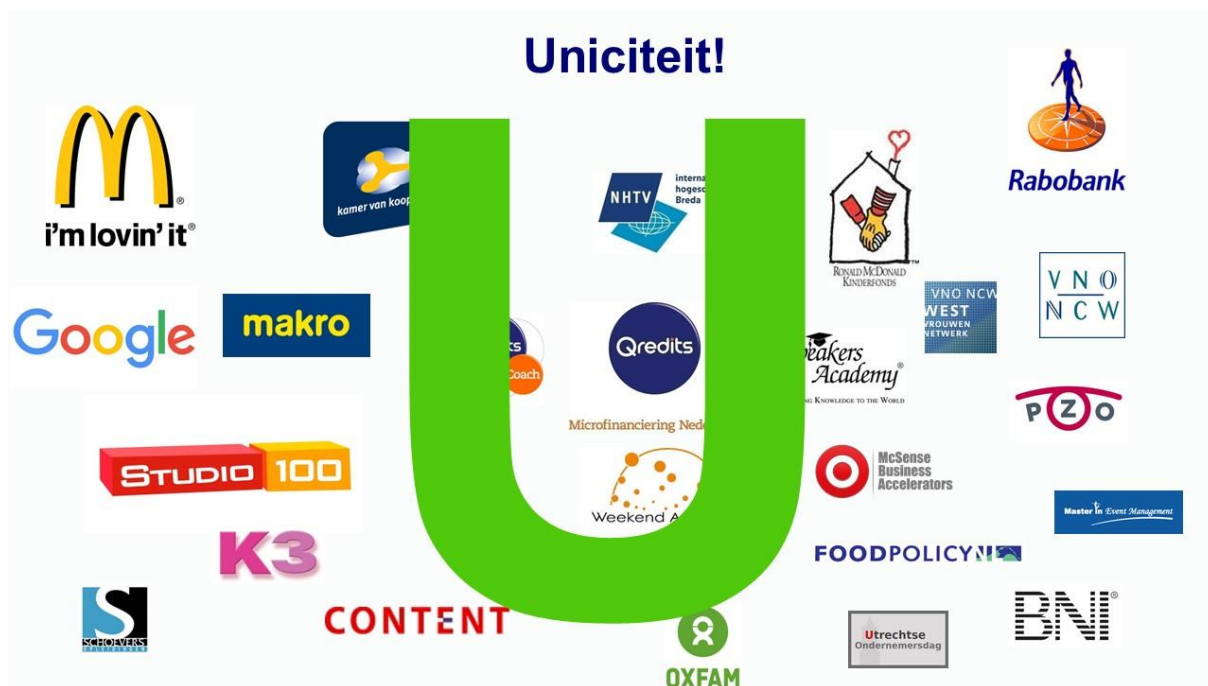
### Vlijmscherp Positioneren

*Jouw "pet": Ambassadeur*

Het is belangrijk om kort en krachtig contact te kunnen maken en te kunnen overbrengen waar jij of jouw project, plan, idee, droom of bedrijf voor staat. Om 3 redenen: 1) mensen kunnen jou makkelijker onthouden, 2) je hebt zelf altijd twee kernwoorden, als 'ezelsbruggetje', paraat van waaruit je communiceert, en 3) hoe korter en krachtiger jij bent en hoe minder tijd jij nodig hebt om jezelf te verduidelijken, hoe meer ruimte en tijd er is voor de ander. Bijvoorbeeld om jouw feedback te geven. Het geheim van het overtuigen van de ander, zeg maar gewoon je 'verkop', zit tijdens het gesprek in het geven van ruimte aan de ander voor zijn problemen en verlangens.

Formuleer dus vlijmscherp waar jij voor staat. In twee kernwoorden. Alsof het je 'voor- en achternaam' is. En formuleer voor wie jij er bent! In welke rol je ook werkt, onderneemt of wilt gaan ondernemen, iedereen

heeft 'klanten'. En klanten nemen iets van jou af; ze kopen het. Vaak in ruil voor geld. Geld is slechts een ruilmiddel wat jouw waarde uitdrukt. Wat kopen ze bij jou? 'Kopen' ze jou als mens, of kopen ze jouw idee, jouw project, jouw product of je bedrijf? Zelfs collega's in een bedrijf of organisatie zijn onderling klanten van elkaar. De 'interne klant' wordt dit genoemd. Met wie je ook contact hebt, het draait altijd om inleving in de ander; gericht op de ander. Klantgericht. De 7 stappenmethode zorgt dat jouw 'klantenmotor' harder gaat draaien! Dat meer mensen met jou, vanuit jouw personal branding, willen samenwerken of zaken met je willen doen. Omdat je een heldere 'positie' inneemt wie jij bent en waar jij voor staat. Dat is Personal Branding + Zichtbaarheid. De vraag is: wie is eigenlijk jouw "klant"? Nog sterker: wie is jouw "Ideale Klant"? Wie is jouw "DIK": De Ideale Klant!? Communiceer dit altijd. Zo trek je de mensen/klanten aan die jij zoekt. Door daar uiting aan te geven zorg je dat het voor een ander een superduidelijk beeld oproept wat jij doet en ook voor wie je dit doet. Alleen daardoor kan een ander zich òf als mogelijke klant herkennen òf nieuwe klanten naar jou doorverwijzen.



A. Wat zijn 3 Unieke punten van jou? (waar de ander van profiteert)

- 1.....
- 2.....
- 3.....

B. Wat zijn 3 woorden die Duidelijk maken wat jij doet? (functie, rol)

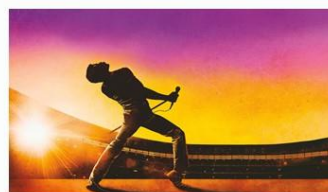
- 1.....
- 2.....
- 3.....



## Jouw 2 kernwoorden

Uniek + Duidelijk

Inspirerende + Trainer/Spreker/Coach  
Verkoopverhogende + Pitchtrainingen



Hierboven zie je enkele woordcombinaties. Het eerste paar gaat over mijzelf. De tweede combinatie over mijn bedrijf. Ditzelfde kun jij doen voor je project, je idee of je bedrijf. Combineer een woord van de vorige pagina uit deel A met een woord uit deel B. Wat zijn voor jou duidelijke en aantrekkelijke woordcombinaties? Vul er hier een paar in:

1. .... + .....

2. .... + .....

3. .... + .....

Welke van de bovenstaande klinkt het best en zou je ook wel in de mond durven nemen? Spreek het maar eens hardop uit! “Ik ben een...”



## Pak je podium!

# P

“Ik richt mij op ondernemers en ondernemende professionals die persoonlijk en met hun bedrijf willen groeien”. Dit is een manier hoe ik uiting geef aan mijn DIK; mijn ideale klant. Een andere manier is: “Ik help mensen die onzeker, onzichtbaar en onbekend zijn”.

1. Voor wie ben jij er? Op wie richt jij je? Wie zou jij, vanuit jouw “schatkist” heel goed kunnen helpen?
2. Wie is De Ideale Klant (DIK 😊)? Oftewel: met wie wil jij het allerliefst in contact komen?
3. Hoe kun jij het zeggen: “Mijn Ideale Klant zijn mensen die...”  
Of: “Ik richt mij op...”. Of: “Ik help...”



Ieder mens heeft op zijn vakgebied of in zijn werkveld iets waar hij rotsvast en heilig in gelooft. Dit geldt ook voor jou. Jij weet heel goed dat anderen dat vaak nog niet zo zien, bijv. door weerstand. Maar jij hebt dat rotsvaste geloof, jij hebt een oplossing, jij hebt een manier die de weerstand wegneemt. Zodat andere mensen ook gaan geloven in jouw oplossing! In vier stappen kun je jouw geloof uitschrijven, of proberen uit te schrijven. Ik geef je mijn voorbeeld:

### **Ik geloof...** *(jouw overtuiging)*

“Ik geloof dat ieder mens kan leren om ontspannen een overtuigende, authentieke en impactvolle presentatie of pitch te geven. En dat je vanuit jouw unieke personal brand de wereld mag laten zien wie jij bent!”

### **Maar...** *(problemen)*

“Maar ik zie dat de meeste mensen staan te worstelen tijdens een presentatie of pitch, voor een groep, op een podium.

### **Daarom...** *(oplossingen)*

”Daarom bied ik de beste pitch- & presentatie- & profileringtrainingen aan van Nederland.”

**Zodat...** *(resultaat)*

Zodat iedere deelnemer leert hoe je een authentieke presentatie, een zeg maar een TOPpresentatie, kunt geven over jezelf, je bedrijf, je project of jouw idee; waarmee jij je publiek of klant echt raakt, boeit en beweegt.”

En nu jij!

**“Ik geloof...**

**“Maar....**

**“Daarom....**

**“Zodat...**



## DAG 3. SOUND! *(hardop uitspreken, spiegel, je mobiel)*

In één van de eerdere opdrachten heb je in drie zinnen uitgeschreven waarom de ander voor jou moet kiezen.

1. Pak deze aantekeningen erbij.
2. Spreek deze zinnen, al voorlezend, eens hardop uit.
3. Hoe voelt het?
4. Ga nu staan!
5. Spreek deze zinnen, terwijl je ze voorleest met je aantekeningen in je hand, hardop uit.
6. Wat ervaar je? Hoe klinkt het?
7. Blijf staan. Leg je aantekeningen weg. En vertel je drie-zinnen nu eens vanuit je hart. Hardop! “Hart-op”! Alsof je het aan een ander vertelt!
8. Hoe kom je over denk je?
9. Durf je jezelf te filmen met je mobiel?
10. Kijk de beelden terug. Luister hoe je klinkt. Wat is het allerbeste van wat jij hoort, ziet of deed?



## DAG 4. PAUZE! *(adempauze, beweeg, drink water)*

Doe als een topsporter: tussen alle inspanning is het tijd voor ontspanning. Pauze. Een 'adempauze'.

Voel nog eens wat er de afgelopen dagen is gebeurd. De online training, je reflectie, je uitwerking, het uitspreken. Geniet eens van het feit dat je dit allemaal al hebt gedaan. Wanneer heb jij jezelf voor het laatst een schouderklopje gegeven? Nu doen! Geniet van een beetje lucht en ruimte vandaag. In je hoofd en in je hart. Pauze helpt bij het internaliseren, het onbewust verwerken en laten beklijven. Super waardevol dus! Pauze!

En beloon jezelf met muziek. Bijvoorbeeld deze. Zet 'm op. En zing mee. Lekker...! De link 🎵: <https://www.youtube.com/watch?v=zbYcte4ZEgQ>



### I'M COMING OUT

I'm coming out  
I want the world to know  
Got to let it show  
I'm coming out  
I want the world to know  
I got to let it show

There's a new me coming out  
And I just had to live  
And I want to give  
I'm completely positive  
I think this time around  
I am gonna do it  
Like you never do it  
Like you never knew it  
Oh, I'll make it through

The time has come for me  
To break out of the shell  
I have to shout  
That I'm coming out





## DAG 5. FAST FORWARD! (*feedback van ander*)

Je herkent dit symbool vast wel: ‘snel doorspoelen’. Grote stappen voorwaarts maken. Dat doen we in de ‘fast forward-modus’. Jij groeit als je niet alleen in jezelf houdt, maar deelt met een ander, dat wat je de afgelopen dagen hebt gedaan! Door te delen, leer je en durf je je gedachten onder woorden te brengen, je spreekt ze uit, daardoor verankeren ze op een andere wijze in je eigen systeem, en hoort en ziet de ander jou. Voel er wat bij en vind er wat van. Kom maar op met die feedback!

Vertel een ander eens een voor jou belangrijk element, dat je hebt uitgeschreven tijdens dag 2 (onder Play). Het maakt niet uit aan wie. Iedereen vindt namelijk altijd wat. Iedere vorm van feedback, van wie dan ook, is waardevol.

Wat kun jij met een ander delen?

1. Deel bijvoorbeeld jouw ‘waarom zou ik jou moeten kiezen?’. Deel de 3 zinnen die je eerder ‘in je uppie’ hebt uitgesproken en geef nu eens met een ander. Leuk om te zien hoe diegene reageert. Praat erover. Ga niet in de verdediging maar onderzoek wat de ander zegt. Vooral door er vragen over te stellen.
2. Deel je verschillende “2 woorden-combinaties” en vraag welke de ander het beste vindt klinken.
3. Vertel waar jij in gelooft (ik geloof..., maar..., daarom..., zodat...)
4. Of nog dieper - en dus een beetje kwetsbaarder... vertel wat jij het allerliefste zou willen de komende tijd of de komende jaren. Ik zeg ‘kwetsbaar’, omdat het misschien behoorlijke impact heeft op wat je nu doet en de nieuwe keuzes die jij daarvoor wilt of moet gaan maken. Met iemand hierover klankborden is superfijn en waardevol.

Hoe kun je het doen? Doe het live, telefonisch of online (Skype, Zoom, Facetime, Whatsapp, Video etc.). Doe het! Doen=Groei.

En denk niet... “Het is nog niet goed genoeg...” “Ik ben er nog niet klaar voor...” Juist door je uit te spreken en te delen, maak je grotere stappen voorwaarts. Fast Forward dus!





## 6. STOP! (stoppen met dingen, handelingen, denken)

Herken je deze button? De STOP-knop. Als je erop drukt, stopt het apparaat. Ook jij hebt een stop-knop; een mentale 'stop-knop'. Je volgt dit 7 stappenprogramma om te groeien. Groei vraagt altijd om ruimte. Ruimte creëer je door andere dingen niet (of minder) te doen. Die keuze kun jij maken. Alleen jij.

Als je besluit met iets kleins of iets groots te stoppen, geeft dat in eerste instantie weerstand en daarna ruimte. Ruimte in jezelf. Ruimte in je agenda. Ruimte in je hoofd. Ruimte in je hart. Je kunt bijv. stoppen met een taak, een handeling, een ding, een mentaal ding zoals te veel nadenken en piekeren over iets. Bedenk een (klein) ding waarmee jij nu kunt stoppen. Neem dit besluit. Wat is het?

En beloon jezelf met muziek. Bijvoorbeeld deze. Zet 'm op. En zing mee. Lekker...! De link 🎵: <https://www.youtube.com/watch?v=QGTEBWZD0Bs>



### GELOOF IN JEZELF

Diep in jezelf,  
daar waar geen mens jou kent  
Daar vind je de weg,  
naar wie je werkelijk bent  
Geloof in jezelf,  
geloof in wat je doet  
Dan is niets ooit vergeefs  
komt alles altijd goed

Geloof in je eigen kracht  
Geloof dat je groter kan  
Probeer het nog, een keer,  
geloof, geloof  
en dan en dan  
komt al wat je zoekt, vanzelf op je weg  
omdat jij het wilt, niet omdat ik het zeg  
hou vast aan jezelf, blijf je dromen altijd trouw  
ja, geloof in jezelf  
als je gelooft in jezelf  
echt geloof in jezelf  
dan geloof ik ook in jou



## CHECKLIST WEEK 1:



**Gereflecteerd?**



**Geschreven?**



**Gesproken (hardop)?**



**Gepauzeerd?**



**Gesproken (met ander)?**



**Gestopt (met iets?)**