HET ABC VAN PERSONAL IMPACT

THE WINNING IMAGE

IMPACT

DISCLAIMER

Bij het samenstellen van dit overzichts-ABC is de grootste zorg besteed aan de juistheid van de hierin opgenomen informatie en de match met de ondersteunende trainingen, consulten en workshops. Inga van Zalm kan echter niet verantwoordelijk worden gehouden voor enige onjuist verstrekte informatie in dit overzicht.

Alle letters in het Nederlandse alfabet zijn hier verbonden aan concepten die bij het creëren van persoonlijke impact een rol spelen. Aan sommige letters zijn zelfs meerdere woorden te koppelen die in dat proces belangrijk kunnen zijn. Er is voor gekozen om de tekst zoveel mogelijk positief te houden en woorden te kiezen die opbouwend, opbeurend en bemoedigend zijn.

INLEIDING

Personal Impact ligt aan de basis van Personal Branding. Je bent niet alleen als 'expert in je vak' bezig met je Personal Brand, maar met je hele persoon. Dat wil zeggen: met alles wat jou maakt tot die expert, maar vooral tot de mens achter die expert. Dat is niet alleen je vakkennis, niet alleen je talenten en competenties (hard skills), maar ook al die andere facetten die jou maken tot de persoon die je bent of wilt zijn. Zoals de manier waarop je communiceert, je empathisch vermogen, je charisma. Als we de computer als metafoor nemen dan hebben we het hier over je hardware en je software, ofwel je hard skills en je soft skills.

Ze zeggen wel: voordat je 'iets' kunt verkopen, moet je eerst jezelf verkopen. Ofwel: voordat mensen je 'brand' zullen (er)kennen, moeten ze eerst bij jou als persoon door de know-like-trust procedure. En daarin spelen alle facetten van je persoonlijkheid een rol, een belangrijke rol.

Ben jij bezig met het bouwen aan een Personal Brand? Weet jij alles over je vak of beroep en heb je een helder inzicht in je talenten, je sterke kanten? En toch…. laat de grote doorbraak op zich wachten.

Fijn dat je nu dit ABC van Personal Impact hebt gedownload. Misschien zijn er facetten die je niet duidelijk in beeld hebt maar die het grote verschil maken.

OVER INGA

Ik ben ondernemer geworden in een tijd dat het voor vrouwen nog lang niet normaal was. Een tijd waarin je je boekhouding nog met de hand deed en je op een typemachine je brieven en verhalen uittypte.

Telkens ontstaat er voor mij een nieuw 'normaal' al ging dat destijds meer geleidelijk dan tegenwoordig. Nieuwe dingen uitproberen vond ik altijd interessant vooral als ze in de Nederlandse markt nog niet bekend waren. Ik liep altijd mijn eigen pad, ongeacht wat anderen daarvan vonden.

Alles 'positief en negatief' begint bij en met jou en komt ook altijd bij jou terug. Meervoudig in omvang en/of intensiteit. Een paar jaar geleden heb ik het roer omgegooid van imago naar impact, omdat ik ervan overtuigd raakte dat imago veel meer de uiterlijke aspecten betrof, en impact juist over de innerlijke kwaliteiten gaat.

Met dit ABC boekje, wat ik met heel veel plezier en aandacht gemaakt heb, wil ik dat jij ook van buiten naar binnen gaat. Omdat ik erin geloof dat jij een veel betere versie van jezelf kunt zijn dan je nu nog voor mogelijk houdt.

IMPACT

A = AANDACHT

Het belangrijkste voor alles wat met **jou als individu** te maken heeft, is (positieve) AANDACHT. Aandacht voor jezelf, van jezelf. De aandacht van anderen is ondersteunend en bemoedigend, maar jezelf de aandacht geven die je nodig hebt, versterkt je **persoonlijke kracht** en je impact. Op jezelf en op anderen. Begin altijd bij jezelf: welke impact heb jij op jezelf?

Neem daarbij alle ASPECTEN van jouw persoonlijkheid mee, niet alleen die welke je zakelijk vooruit helpen. Natuurlijk, je competenties en talenten zijn heel belangrijk, maar ze vormen slechts een deel van jou. En zijn in de meeste gevallen gebaseerd op de mens die je bent. Of je nu zakelijk of privé bezig bent, jij bent er altijd als hele persoon bij betrokken. Van **binnen** en van **buiten**.

B = ZO BINNEN - ZO BUITEN

De meeste mensen vinden BINNEN (innerlijk) belangrijker dan BUITEN (uiterlijk). Maar een mens is altijd voor 100% dat individu.

Innerlijk en uiterlijk zijn onderdelen van een persoon die niet in percentages van aanwezigheid zijn uit te drukken, maar gewoon altijd één geheel vormen. In welke staat je innerlijk ook is, het zal uiterlijk waarneembaar zijn. Op de een of andere manier.
Het is handig om je daar BEWUST van te zijn.
Zie het als een vorm van communicatie: je persoonlijke Communicatie.

C = COMMUNICATIE

Je **persoonlijke** COMMUNICATIE vormt zich aan je binnenkant, maar komt aan je buitenkant tot expressie. Ze wordt niet alleen als woorden, maar ook door stemgeluid, gebaren, houding, gezichtsuitdrukking en nog veel meer waarneembare elementen tot **expressie** gebracht. Die elementen vormen met elkaar je verbale (gesproken) en non-verbale (stilzwijgende) communicatie.

Je persoonlijke communicatie is **zichtbaar en voelbaar**, ook al zeg je geen woord. Maar zeg je wel iets, dan zijn het nog altijd niet alleen je **hoorbare** woorden die je **communiceert**.

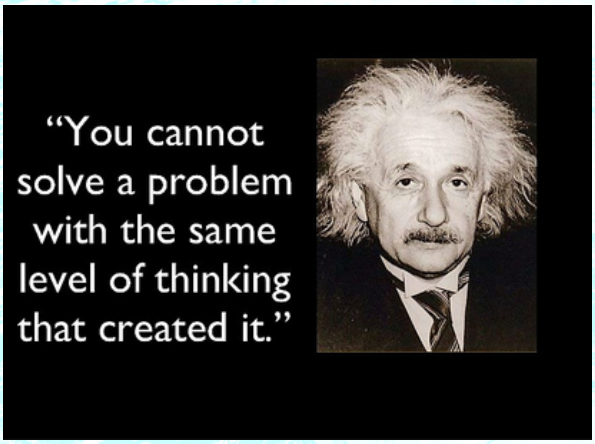
De vraag is: wat wil je zeggen, met of zonder woorden? Welke woorden gebruik je? Op welke toon zeg je het? En welke woorden kies je om je boodschap over te brengen?
Hoe wil je dat mensen je ervaren?

Je communicatie in goede banen leiden, op een manier die werkt maar vooral voor jou werkt, is een vaardigheid die je kunt leren. Het is goed te weten met welk **doel** je communiceert en welke **actie** je daarna wilt nemen.

D = DOELEN en DOEN

DOELEN stellen en uitvoeren (DOEN) zijn activiteiten die leiden tot **resultaat**. Want als je weet wat je wilt, maar daarna niets doet, blijf je altijd in het stadium steken van **dromen** en **verlangens**. Dromen en verlangens **alleen** zijn niet genoeg. Ze stimuleren je niet om iets te veranderen en om nieuwe dingen te ondernemen.

Je blijft dan in het oude patroon vastzitten. Misschien ken je de uitspraak: als je doet wat je altijd deed, krijg je wat je altijd al had. Met andere woorden: dan verandert er niets. Je zorgen en problemen blijven gewoon bestaan.
Maak een intentie van je doelen. Verderop in dit e-boekje vertel ik hoe je dat kunt doen en wat het je brengt.



Albert Einstein heeft over het veranderen (lees: oplossen) van vraagstukken en problemen de legendarische woorden gesproken die je op de foto hiernaast leest.
Een ruwe vertaling is: "je kunt een probleem niet oplossen op hetzelfde denkniveau als dat waarop je het probleem hebt laten ontstaan."

Ofwel: je kunt een probleem, zorg of vraagstuk niet oplossen zolang je er op dezelfde manier over denkt en het aanpakt zoals je deed toen je het probleem veroorzaakte.

Dus als je vindt dat je leven niet is zoals je het wilt hebben, is het verstandig om vast te stellen wat je **wel** wilt en daarna de gebieden waarin je je niet tot je recht voelt komen of die je niet meer dienen, te veranderen. Dat klinkt simpel genoeg, maar het vraagt veel focus en inzet. Vraag je af:

1. wat is goed in mijn leven en wil ik behouden
2. wat wil ik anders en ga ik veranderen
3. wat wil ik erbij hebben, doen of leren.

En vervolgens .... hoe ga ik dat **effectief** aanpakken?

E = EFFECTIVITEIT

EFFECTIVITEIT heeft alles te maken met het hebben van impact. Het gaat om het effect dat je sorteert door de manier waarop je **bent, handelt (actie neemt)** en **omgaat** met de wereld om je heen. Zowel in je privé- als in je zakelijke leven, in welke business je ook zit. En hoe je je privéleven ook hebt ingericht. Aangezien dit boekje gaat over Persoonlijke impact, is hij voornamelijk gericht op jou als persoonlijkheid.

De manier waarop je **bent** heeft alles te maken met je **zelfbeeld**. Geef antwoord op vragen zoals bijvoorbeeld:

- Hoe zie je jezelf?
- Hoe zien anderen je?
- Wat zeg je tegen jezelf (dat stemmetje in je hoofd) en
- Hoeveel geef je om jezelf?

Sta je weleens stil bij deze vragen? Geef je er ooit antwoord op? Is echt een aanrader.

Als je dit heel eerlijk doet, geven ze aan hoe je tegenover jezelf staat. En in welk opzicht het beter kan. Bedenk dat er geen goede of foute antwoorden zijn. Wees je eigen beste vriend(in) en pak jezelf liefdevol en open maar recht-voor-zijn-raap aan.

Soms is het nuttig om in woorden uit te drukken wat er in je om gaat en waar je op uit bent. Helder **formuleren** helpt om inzicht te krijgen in wat je wensen werkelijk zijn.

F = FORMULEREN

Begin met het FORMULEREN van de huidige situatie of van één probleem waar je mee zit. Het heeft de meeste impact als je het opschrijft. Soms zeggen we iets in een impuls zonder dat we erbij stil staan en ons afvragen wat we nu werkelijk zeggen. Maar woorden hebben meer invloed en uitwerking dan je denkt en inde gaten hebt. Die kan positief of negatief zijn.
Wees ‘brutally honest’, ofwel door-en-door eerlijk tegen jezelf. Niemand anders hoeft te lezen wat je opschrijft, dus je kunt je ziel bloot leggen.

In particuliere sessies maar zeker ook in trainingen beginnen we vaak met deze oefening, de eerste stappen waarmee je van een bestaande situatie naar een gedroomd resultaat gaat. Je bewust worden van wat je doet en waarom brengt meestal een totaal nieuwe denktrant op gang.

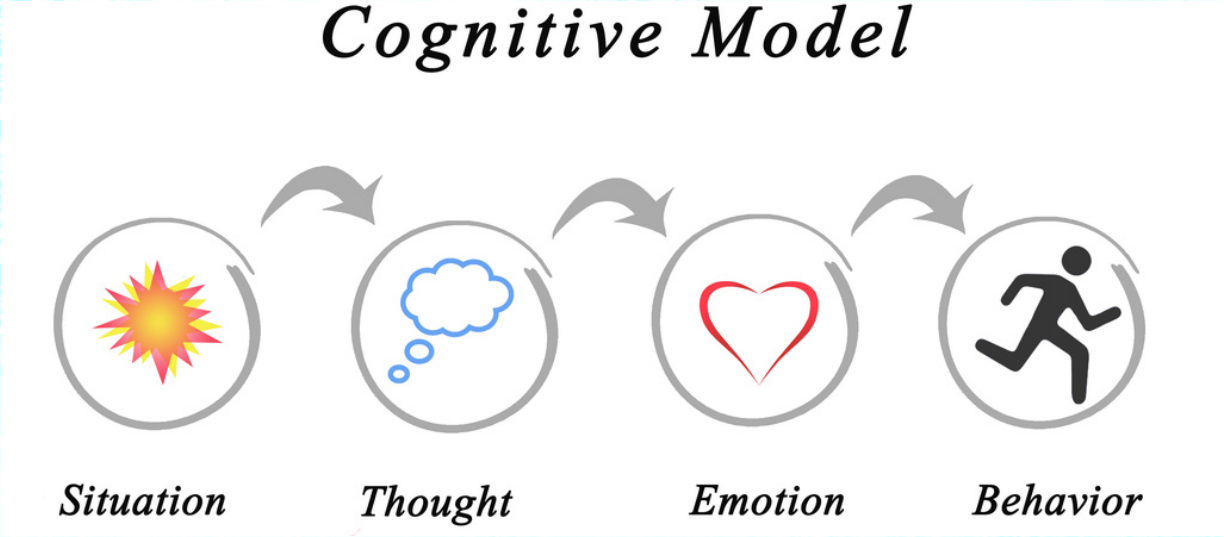
Belangrijk is dat je daarbij niet in een donker hoekje (negatieve gedachten) kruipt. Zoek bewust de zon op (positieve gedachten). Zeker waar het jezelf betreft. Dat is misschien lastig in het begin, maar positieve gedachten **kiezen** kun je echt leren. En forceer niets. Neem vooral kleine stapjes waarbij je je goed en veilig voelt. In een sessie of training begeleiden we je bij elke babystap door deze formule.

Als je deze formule geregeld toepast ga je uiteindelijk automatisch in dit stappenplan denken en de **Vier Grote G's volgen.**

G = 5 G's

De 5 G's vormen een formule in de cognitieve gedragstherapie en staan voor: **Gebeurtenis > Gedachten > Gevoelens > Gedrag > Gevolg.** Als je ermee leert werken lukt het je beter om je gedachten positief om te buigen en bijvoorbeeld beperkende overtuigingen los te laten. Je leert het verband zien tussen dat wat je denkt, voelt en doet, en hoe ze elkaar continu beïnvloeden.

Een gebeurtenis of **ervaring** (bijvoorbeeld opgedaan via je zintuigen) creëert een **interpretatie**.
Dat is een **gedachte** die past in jouw manier van denken. Kan ook weleens een **mening** of zelfs een **oordee**l worden genoemd.



Voor jou is dat een onbewust proces; je wéét niet eens dat je iets denkt. Maar die snelle gedachte roept bij jou wel een **gevoel** op. En **jouw** gevoelens kunnen alleen in jou ontstaan. Met andere woorden: jij creëert je eigen gevoelens. Daar staan we vaak niet bij stil. We denken dat anderen onze gevoelens bepalen en ons boos, verdrietig of zelfs gelukkig kunnen maken. Denk jij dat ook?

Het gevoel dat door je gedachten wordt opgeroepen maakt dat jij op een bepaalde manier reageert. Impulsief en primair, bijna als vanzelf. Je onderneemt **actie** en daarmee toon je een **gedrag**.

Je gedrag heeft weer een **gevolg of resultaat** dat weer kan leiden tot een nieuwe gebeurtenis en ervaring.

Die roept weer een interpretatie op, waarna .....een constante vicieuze cirkel. Tenzij je je er bewust van wordt en dan ook bewust andere keuzes kunt maken en de opvolging kunt doorbreken.

H = HEBBEN

In onze westerse samenleving is HEBBEN waar de meesten van ons op gefocust zijn. Niet eens omdat we van karakter zo inhalig of egocentrisch zijn, maar omdat we het vaak zo hebben meegekregen in onze opvoeding, opleiding en ervaringen.

Als we maar veel **geld**, een goede **opleiding**, een **mooi huis**, een **snelle auto**, een **soepel lopende carrière**, en al die andere toffe materiële zaken hebben, zullen we **succesvol** en **gelukkig** zijn.

Als zoveel mensen zich hierop focussen - en stel dat ze het allemaal waar maken - hoe ga jij dan nog het **verschil maken** en/of **impact** hebben? Want het is onwaarschijnlijk dat je als persoon impact zult scoren als je bent zoals zoveel anderen.
Als je werkelijk als mens wilt excelleren en impact wilt hebben, heb je daar nog iets te doen.

Energetisch gezien is het ook de verkeerde volgorde. Het proces daarin is dat je eerst gaat werken aan je **Zijn**; van daaruit gaat **Doen** en uiteindelijk zult **Hebben** wat bij je **Zijn** hoort. Vind je dit een **inspirerende** gedachte? Maak er een **Intentie** van.

I = INTENTIE

Wat is een INTENTIE? Letterlijk omschreven is het een be**doel**ing, een voornemen op basis waarvan we gerichte **actie** nemen. Intenties kiezen we meestal bewust - met een **doel**. We zien ze als **e**en groot vangnet, een **fundament** dat onder ons meebeweegt, onze energie vasthoudt en ervoor zorgt dat we niet te ver afdwalen van waar we willen dat de weg van het leven ons naar toe leidt.

Onze intentie kan een krachtige **creatie-tool** zijn, dat samen met INSPIRATIE tot de meest magische resultaten kan leiden. Laat je dus meevoeren door je meest vastberaden intentie en laat angst en zorgen los.

Wil je **i**mpact scoren? Laat je intenties dan door je **intuitie**, **innovatieve** geest, **instinctief** handelen, **innerlijke** balans en **inlevend** vermogen stimuleren. Hierdoor krijg je **imponerende** ideeën en **ingevingen** die, gedragen door al je vormen van **intelligentie** (IQ, EQ, SQ), kunnen uitgroeien tot het vermogen grote **invloed** uit te oefenen.

Veel impactvolle begrippen beginnen met de letter **I**. Ze kunnen je ondersteunen wanneer je ze toelaat, ontwikkelt en inzet in **Jouw** leven en werk.

IMPACT

Begin je dag, nog voor je 's morgens opstaat, met het formuleren van je intenties voor die dag. Benoem ze hardop, zodat ze beter beklijven en je er de hele dag naar kunt terugkoppelen.

Aan het einde van de dag is het goed om na te gaan of je je intentie(s) hebt waargemaakt en volgehouden en zo niet, waar je bent afgehaakt. En waarom? Onthoud, er is **geen** goed of slecht. Je bent een persoon die uit is op een bepaalde persoonlijke impact. En al **jouw** pogingen zijn goed en worden met oefening beter en beter.

J = JIJ

JIJ bent in feite de belangrijkste persoon in JOUW leven. Jij bent degene die de keuzes maakt en de **beslissingen** neemt over wat **jij** doet of laat.
Jij bent degene die uiteindelijk **verantwoordelijk** is voor hoe jouw leven verloopt; zoals **jij** het wilt - of niet.

Voor veel mensen **voelt** het niet zo. En dat is begrijpelijk. Vanaf de eerste dag van ons bestaan zijn wij gewend dat **anderen** ons besturen en dirigeren en ons vertellen wat we moeten doen en laten. We weten heel lang niet beter dan: **dit is HET leven.** En vooral: dit is **mijn** leven.
Maar op een dag zie je in dat het ook anders kan en dat je het ook anders wilt.

Tegenwoordig is er veel aandacht voor **zelfliefde** (self love) en **zelfzorg** (self care), maar hoe dat er in de praktijk uitziet is voor velen nog een open vraag, waarvoor vaak nog geen pasklare antwoorden voorhanden zijn. Maar begin bij jezelf. Uiteindelijk komt het aan op hoe jij reageert op de persoon die jou vanuit de spiegel aankijkt.

Wat voel je daarbij? Respect, vertrouwen, warme hartelijkheid? Dat straal je uit.
Of voel je onzekerheid, ergernis of zelfs afkeer?
Dat is dan wat je zal uitstralen.
Je beseft dat zo'n pessimistische uitstraling een negatieve impact zal hebben en dat wil je niet.

Werken aan je **zelfbeeld** en **eigenwaarde** is niet eenvoudig maar zeker de moeite waard.

Maar ook de invloed die jij hebt op anderen - hoe zij **jou** ervaren - ligt in **jouw eigen handen**. Als je serieus wilt werken aan je persoonlijke impact, dan weet je dat dit een heel belangrijk aspect is. Je wilt immers een **betrouwbare** en **deskundige** indruk maken, zodat mensen geen moeite hebben om je te **vertrouwen**.

Het hoofdingrediënt van impact is **zelfvertrouwen**. Als jij jezelf vertrouwt zullen anderen dat ook doen. Hoe je hen kunt overtuigen en beïnvloeden, heeft alles te maken met de evenwichtige manier waarop je met hen omgaat, maar ook met hoe je met jezelf omgaat.
Je **uiterlijke presentatie** is daarin een belangrijk aspect. **Kleding/stijl**, **kleurgebruik,** accessoires en bij vrouwen ook **make-up** zijn in staat persoonlijke signalen over te brengen waarvan wij ons meestal niet bewust zijn. Zijn de dat wel, dan kunnen we die juist accentueren.

K = KLEDING & KLEUR

KLEDING (en het gebruik van KLEUR) is allang niet meer alleen een middel om te laten zien of je een man of een vrouw bent, en dient ook niet meer alleen om je tegen het weer en andere natuur-elementen te beschermen.

Kleding zegt, vaak zonder dat je het beseft **wie** je bent, **waar** je voor staat, op **welke plek** in het leven je je bevindt en **waarheen** je wilt. En vaak ook waar je **vandaan** komt en **hoe oud** je ongeveer bent.
Dit fenomeen wordt **uitstraling** genoemd. De kwaliteit die vanuit je binnenkant komt en uitstraalt naar je buitenkant. Daar kun je het imago dat je wilt vestigen, accentueren, verfraaien, of een andere expressie geven.

Je kleding met zorg (en enige kennis van de psychologische eigenschappen van kleur) kiezen is daarom niet alleen verstandig, maar ook heel leuk en **effectief**. Je krijgt immers maar één keer de kans om een goede eerste indruk te maken? Het is een uitspraak die nog steeds actueel is.

Maar impact vraagt meer dan alleen een verzorgd uiterlijk. Daarom wil ik het breder trekken. Impact omvat uiterlijk en innerlijk: Wat je zegt als je niets zegt, spreekt vaak boekdelen. Je persoonlijke **expressie** spreekt namelijk altijd, ook wanneer je dat niet zou willen.

Op haar beurt past je **lichaamstaal** zich automatisch aan aan hoe jij je voelt in de kleding die je draagt. Dit geldt voor zowel mannen als vrouwen.
Kleuren zenden elk een speciale boodschap uit. Kleur is licht en heeft daarom energie en vibratie. Elke kleur heeft haar eigen energie en vibratie. Het maakt dus uit welke kleur je draagt en hoe die harmonieert met jouw eigen energie en het signaal dat je wilt uitzenden. Die energie heeft niet alleen een uitwerking op jou, maar ook op de mensen die naar je kijken.

L = LICHAAMSTAAL

LICHAAMSTAAL is een belangrijk deel van je non-verbale communicatie: de communicatie die plaatsvindt doordat je **continu** bepaalde **signalen** uitzendt, zonder daarbij een woord te zeggen. Dit gaat totaal onbewust en instinctief.
Anderen pikken die signalen net zo instinctief en onbewust op als jij ze uitzendt, maar automatisch verbinden ze er hun eigen **interpretatie** aan, meestal gevolgd door een bepaald **gevoel en** een **mening**.

Is het voor het hebben van impact belangrijk om hier rekening mee te houden? Jazeker!
De meeste mensen gaan blind af op wat hun **instinctieve** (onderbuik) gevoel aangeeft. Pas daarna komt de eerste **bewuste** gedachte.

Toch kun je je eigen lichaamstaal wel bewust leren herkennen, zodat je meteen kunt bijsturen. En je kunt ook de lichaamstaal van anderen leren doorgronden.

Maar je non-verbale communicatie bestaat uit meer onderdelen die hetzelfde werken als lichaamstaal en minstens even belangrijk zijn. Zeker als je je impact wilt vergroten en de juiste **mindset** wilt ontwikkelen om je weg daarheen soepel te laten verlopen.

M = MINDSET

Officieel staat het begrip MINDSET voor je overtuiging over intelligentie en kwaliteiten. Deze overtuiging heeft invloed op je gedachten, gevoelens en gedrag, in het proces omschreven in letter G.

Met andere woorden: MINDSET is je **manier** van denken, je denk**stijl**, je mentaliteit. Hoe zie je de wereld, het leven, jouw leven en de mensheid in het algemeen?

Je mindset vormt een belangrijk deel van je persoonlijkheid en i, maar is niet in steen gehouwen. Hij kan veranderen door je eigen intentie, ervaringen en gedrag waardoor je anders over dingen bent gaan denken en als gevolg daarvan anders gaat reageren en handelen.

IMPACT

Je hebt de juiste MINDSET nodig om je MOTIVATIE aan te sturen en ten volle gebruik te maken van de Mogelijkheden die jouw kant op komen. Je moet ze zien en grijpen. MOTIVATIE is wat ons in beweging houdt. Letterlijk (fysiek) en figuurlijk (brein). Motivatie om te presteren, om succes te hebben, om een doel te bereiken, om het verschil te maken. Kortom: om impact te scoren.
Maar ben je iemand die geneigd (gewend) is snel negatief te denken en te reageren, dan heb je daar nog iets te doen.

N = NEGATIVITEIT

NEGATIEVE denkpatronen, ook wel belemmerende gedachten en overtuigingen genoemd, houden ons af van **motivatie** en **doelbewuste** en **doelmatige** acties. Negatieve en **destructieve** (afbrekende) denkbeelden die je hebt over jezelf, het leven, de wereld en de mensheid in het algemeen, kunnen verlammend werken, zodat je zelden of nooit bereikt wat je wilt. Of nooit tevreden bent met wat je bereikt. In je werk, maar ook in je privéleven.

Deze gedachtenpatronen (je denkstijl) zijn aangeleerd; je bent niet met een denkstijl geboren, maar er misschien wel mee groot gebracht. Ze zijn "jezelf" geworden, iets dat bij je hoort, een **gewoonte** waarvan je je niet b**ewust** bent. "Zo ben ik nu eenmaal", zeg je dan. Ook hier is **bewustwording** het sleutelwoord om tot andere gedachten te komen.

Want alles wat je aanleert, kun je ook afleren. Hoelang het ook geleden is dat je de gewoonte aanleerde. Tegenover negatieve en destructieve gedachten staan **POSITIEVE** en **constructieve** (opbouwende) denkbeelden. Omdat je van gedachten kunt veranderen (in meer dan één opzicht) is het dus mogelijk een nieuwe, veel **positievere** denkstijl aan te leren. Het is misschien makkelijker gezegd dan gedaan, maar je wilt toch geen negatieve impact hebben? Want dat bestaat ook.

Dus kies bewust voor een positieve aanpak. Laat los wat niet meer bij je hoort en/of wat je niet meer dient, zoals angst en stress en je neiging om iedereen prioriteit te geven boven jezelf.
Je kunt de gedachten die je naar beneden trekken veranderen en bewust kiezen voor opbouwende gedachten en een positieve denkstijl. Je zult zien dat het dan gemakkelijker zal worden om anderen te **overtuigen.**

O = OVERTUIGEN

Op een **authentieke** en open manier kunnen overtuigen, zonder te manipuleren en met een oprechte intentie om mensen vooruit te helpen, hen in hun kracht te zetten en te laten vertrouwen in hun eigen beslissingen, is in het kader van impact-building een teken van groot **meesterschap**.
Mensen in hun waarde laten en met respect behandelen is recht-evenredig aan je gevoel van **eigenwaarde** en het **respect** waarmee je jezelf behandelt.
Alles wat er in je leven leeft en plaatsvindt komt uit jezelf voort. Wat je uitzendt komt in meervoud bij je terug. Niet in dezelfde vorm wellicht, maar wel in waarde.

P = PRESENCE

Je hebt vast weleens iemand horen zeggen: "als zij (of hij) ergens binnen komt, nou dan komt er echt iemand binnen! Die zie je niet over het hoofd!". Zo iemand heeft PRESENCE (en impact): een **krachtige uitstraling**, die zowel fysiek (uiterlijk) als mentaal (innerlijk) is: **ontspannen**, **zelfbewust** en met een enorme **aantrekkingskracht**. Zo iemand kan mensen veroveren, overtuigen en (ver)leiden en voor een hele lange tijd **TOP-OF-MIND** blijven.

Maar bedenk dat alles in het leven zowel **positief als negatief**, **gunstig als ongunstig** kan uitpakken. En dat in jouw geval JIJ de touwtjes in handen hebt (en verantwoordelijk bent) om het resultaat gunstig te beïnvloeden.

De wereld zal jou zien zoals je je **laat** zien, maar de kunst is om daarbij rekening te houden met de eigen interpretatie van elke persoon.
Denk maar eens aan hoe er over Nelson Mandela werd gedacht (en nog steeds wordt gedacht) toen hij weer vrij man was. En vergelijk dat eens met de tweespalt die bijvoorbeeld Donald Trump wist (en weet) te creëren.

In het bedrijfsleven heeft iemand met een sterke **Professional Presence** meestal ook een hoog niveau van PERFORMANCE.

Performance is een woord dat de kwaliteit van je zakelijk functioneren omschrijft. Het slaat niet alleen op je vakkennis en vaardigheden, dus op je **prestaties**, maar zeker ook op **hoe** je dingen voor elkaar krijgt. Niet alleen het resultaat "onder de streep" telt, maar ook het behoud van goede relaties en het gevoel waarmee jij anderen achterlaat. Het top-of-mind-gehalte is in een zakelijke omgeving uiteraard belangrijk.

Het proces gaat voorbij intelligentie. Vroeger dachten we dat je met een bepaald intelligentieniveau werd geboren en dat je het daarmee in je leven moest doen. Gelukkig heeft de wetenschap aangetoond dat niet zo is en dat het eerder aan de omstandigheden ligt hoe je intelligentie zich ontwikkelt. Intelligentie wordt uitgedrukt in **quotiënten** - je IQ. Maar tegenwoordig kennen we er meerdere.

Q = QUOTIENT

Heel lang hebben wij alleen de term IQ gekend: het is een cijfer dat aangeeft hoe intelligent je bent op basis van een intelligentietest. Intelligentie slaat op ons vermogen om te redeneren, problemen op te lossen, ingewikkelde situaties te begrijpen en kennis op te nemen (leren).

Behalve IQ bestaan er tegenwoordig ook een EQ, SQ en FQ. Eigenlijk zijn het allemaal vormen van intelligentie, of beter gezegd de manier waarop je met een segment omgaat.

IQ (intelligentie quotient) is de term die de werking van het brein uitdrukt: het vermogen tot denken, rationele gedachten te hebben, kennis en competenties, visie en overtuigingen.
Deze intelligentie heeft met (zakelijk) presteren te maken.

EQ is de aandacht voor onze **emotionele intelligentie**, d.w.z. onze gevoelens en emoties. Het stelt ons in staat tot het aangaan van verbindingen en relaties. Maar het heeft ook te maken met het kunnen aangeven van grenzen en zodoende burn-out en andere ongewenste situaties te voorkomen.

FQ staat voor **Fysieke Intelligentie** en daarmee bedoelen we niet alleen onze zorg voor onze gezondheid in de vorm van voldoende beweging en goede voeding, maar ook zorgen voor de broodnodige ontspanning en plezier in het leven.

SQ betekent **Spirituele Intelligentie** en staat voor het vermogen om verbindend te denken. Mensen met een hoog SQ hebben een grote levenswijsheid en zijn heel creatief, intuïtief, hebben een groot zingevend vermogen en kunnen meerdere factoren met elkaar te verbinden om tot de juiste oplossingen en antwoorden te komen. (bron: zobegaafd.nl)

Het spreekt voor zich dat alle vier quotiënten met elkaar samenhangen en in balans moeten zijn wil er "flow" in leven en werk ontstaan. Je hebt ze alle vier nodig om tot een **resultaat** te komen dat je in elk stadium van het ontwikkelen, opbouwen en uitbouwen van je persoonlijke impact ook nodig hebt.

R = RESULTAAT

Wil je een bepaald niveau van impact ontwikkelen, vraag je dan eerst af wat impact eigenlijk is. Of beter: wat impact voor jou is want dit boekje gaat over **persoonlijke** impact. Hoewel niet onmogelijk is om impact te sorteren zonder persoonlijk op de voorgrond te treden, is het vooral je persoonlijkheid (= presence + performance) die de impact van een resultaat onvergetelijk maakt. De top-of-mind kwaliteit van zo'n gebeurtenis wordt dan automatisch verbonden met jou als persoon. Impact is overigens iets wat pas achteraf kan worden gemeten.
Dus wat is impact?

S = SOCIAL MEDIA

Als er iets kan bijdragen aan je bekendheid en impact is het wel social media. Hoewel het steeds moeilijker wordt om nog uit te springen boven al het lawaai en de bijbehorende ruis, is het bijna onmogelijk om nog impact te hebben als je niet vindbaar, hoorbaar, zichtbaar en herkenbaar bent op de vele social media platformen die er momenteel zijn. Het gaat voor heel veel mensen (en bedrijven) met bijna ondragelijk **S**tress gepaard om digitaal impact te hebben.
Als gebruiker kun je bijdragen door reacties te plaatsen op posts, foto's en artikelen en deel te nemen aan discussies. Je kunt ook passief alles lezen en bekijken zonder ergens op te reageren en je kunt zelf reacties uitlokken door het plaatsen van informatie, foto's, video's. Hou er rekening mee dat reacties niet altijd aardig en constructief zijn. Ze kunnen je leven merkbaar **transformeren**.

T = TRANSFORMEREN

Voor veel mensen betekenen de woorden transformeren en veranderen hetzelfde. Maar er is wel verschil. In de woorden zelf zit de betekenis eigenlijk al verborgen.
Veranderen = van iets (object) iets **ander**s maken, meestal beter, mooier maar met een concrete afbakening in tijd en gewenst resultaat.

Transformeren = de **vorm** wijzigen zonder dat daar een concrete afbakening in tijd of resultaat voor staat. Transformatie gaat verder en vooral dieper; de tijd die het vraagt is vooraf niet bekend. Het kan ook gebeuren dat door een verandering een transformatie in gang wordt gezet.

Voorbeeld: als een vrouw de vorm van haar neus laat veranderen omdat ze de oorspronkelijke vorm lelijk vindt, wordt de nieuwe vorm al bij voorbaat bepaald en is de tijd die voor genezing staat ongeveer bekend. Wil een man iets aan zijn uiterlijk laten veranderen, dan verloopt het proces uiteraard op dezelfde manier.

Het kan echter zijn dat die persoon meer eigenwaarde krijgt doordat zij/hij zichzelf mooier vindt en langzaam aan meer zelfvertrouwen krijgt. Hoe lang die transformatie in beslag neemt is niet van tevoren te bepalen, omdat hier ook een transformatie in mindset zal plaatsvinden. Dus niet alleen van buiten, **uiterlijk**, maar ook van binnen, **innerlijk**, wat uiteindelijk zorgt voor een persoonlijke **uitstraling.**

U = UITSTRALING

Iedereen heeft altijd al een uitstraling.
Of je dat nu wilt of niet. De vraag is alleen: is het de uitstraling die je **wilt** hebben; is het een uitstraling die je **bekrachtigt**? Eigenlijk zou je jezelf een andere vraag moeten stellen: "is dit een uitstraling die me vooruit helpt of houdt ze me tegen?"

Het is namelijk het eerste signaal dat anderen van je opvangen: iets dat ze met hun ogen waarnemen en dat in hun brein meteen een interpretatie oproept en daarna een mening.
Het zou misschien niet zo moeten werken, maar het is een van de dierlijke reflexen die wij nog van onze verre voorouders hebben geërfd.

Nu kun je vinden dat het je niet kan schelen wat anderen van je denken en in principe is dat een goede beslissing. Maar niemand van ons woont op een **onbewoond eiland** en heeft alleen met zichzelf te maken. Soms ben je afhankelijk van de mening van een ander. En daarmee rekening houden is **ook** een goede beslissing. Want impact genereren betekent dat je ANDEREN wilt overtuigen om voor jou als persoon en voor je activiteiten/producten/producties te kiezen.

Hoewel je je er meestal niet van bewust bent, spreekt je uitstraling ongemerkt boekdelen en bepaalt hoe je overkomt – visueel en emotioneel - op anderen. Welke ervaring ze met je hebben zet de toon in hun bereidheid om contacten en/of relaties met je op te bouwen en te onderhouden.

V = VISUEEL

Uitstraling heeft dus veel te maken met hoe je VISUELE presentatie door anderen wordt ervaren. Vooral bij een eerste ontmoeting is je uiterlijke/visuele presentatie doorslaggevend. Bewust of onbewust VOELEN mensen daar iets bij en vervolgens VINDEN ze er iets van.

Dat komt doordat je uitstraling **niet** in de eerste plaats tot stand komt door je uiterlijk maar veel eerder door de expressie van je **innerlijke energie** die naar buiten uitstraalt. Aan de buitenkant kun je die **versterken** of juist **afzwakken** of een andere expressie geven. Aan jou de keus hoe je die eerste indruk wilt laten zijn.

Stel jezelf goede VRAGEN zoals: **Wie** wil ik zijn en Hoe wil ik overkomen? Werken aan je imago (uiterlijke expressie) is niet alleen leuk en slim, maar geeft je ook een indruk van hoeveel versies van jezelf je kunt laten zien en benadrukken - en **welke** juist niet. Van de diverse expressies van jou, van **Wie** je bent.

W = WIE - WELKE

Het genereren van impact staat of valt bij de effectiviteit van je persoonlijke communicatie. En in je communicatie is het essentieel om de **juiste vragen** te stellen omdat die de **beste antwoorden** opleveren. WIE, WELKE, WAT, WAAR, WAAROM, WANNEER zijn woorden WAARMEE heel veel goede vragen beginnen.

Het stellen van goede vragen is een kunst op zich. Het vereist niet alleen een uitstekende communicatieve vaardigheid, maar bij het ontwikkelen van persoonlijke impact ook om de nodige lef. Want geef je de juiste antwoorden dan moet je vaak onder ogen zien wat er werkelijk speelt in een situatie en wat daarvan de consequenties kunnen zijn.

Laten zien WIE je bent? Zeker! Maar vooral WIE je **wilt/kunt** zijn: de betere versie van jezelf. Persoonlijk ben ik niet zo'n aanhanger van "de beste versie van jezelf". Perfectie bestaat niet en je kunt niet beter zijn dan je beste versie. Ben je daar eenmaal dan zou het betekenen dat je niet meer vooruit kunt. Maar het leven beweegt altijd vooruit, dus beweeg mee: ga uit van goed - beter - nog beter - veel beter enzovoort.

Heb je er echt behoefte aan "de beste versie van jezelf" te zijn, besef dan dat je op elk moment van je leven die beste versie bent. De beste versie die je kunt zijn op dat bepaalde moment.

Als je jezelf wilt zijn sta er dan bij stil dat je vandaag niet bent zoals je vijf jaar geleden was en zoals je over 5 jaar ook niet zult zijn. Het enige vaste gegeven in het leven is immers verandering? Versterk je **eigenheid**, in alle vormen die het nog zal krijgen en manifesteer je eigen **X-factor**.

X = X-FACTOR

De 'X' staat letterlijk voor een onbekend, moeilijk nader te omschrijven of te verklaren factor of element, waardoor iemand of iets (object, situatie, gebeurtenis) meer aantrekkingskracht, uitstraling en succes heeft dan een ander mens of iets anders. Veel mensen denken dat als ze eenmaal X (vul maar in!) hebben, ze dan gelukkig zullen zijn.

De term X-FACTOR komt oorspronkelijk uit een stripboekserie en stond daarin voor een groep “superhelden”. Ben jij de superheld in jouw leven? Een echte X-factor in het ontwikkelen, opbouwen en uitbouwen van je persoonlijke impact?

Dan weet je dat harmonie en balans factoren zijn die niet kunnen ontbreken: niets in het leven is alleen maar zwart, of alleen maar wit. Maar je moet het willen zien en dat is bepaald niet altijd makkelijk. Het gaat niet alleen om jou, maar het gaat zeker **ook niet** alleen om de ander. **Buiten** is net zo belangrijk als **binnen**, man en vrouw zijn gelijkwaardig, verschillen hoeven niet elkaars tegenpolen te zijn. Zie hier het dualisme in onze wereld, waar wij nog steeds geen Yin-Yang symbool van hebben weten te maken.

Y = YIN-YANG

Het Chinese Yin-Yang symbool verbeeldt de dynamiek van **natuurlijke balans** bestaande uit **tegenstellingen EN aanvullingen**. De twee vormen zitten in een cirkel die geen begin en geen eind heeft en verwijst naar het dynamisch proces, dat nooit stopt of gestopt kan worden. Yin en Yang zijn gelijkvormig maar niet precies hetzelfde; het zijn tegengestelde energieën die elkaar aanvullen.
Yin kan niet zonder Yang en andersom.

Balans en evenwicht zijn volgens dit principe geen vaste, statische concepten. Iemand is in balans (evenwichtig) wanneer zij/hij in staat is zich te allen tijde aan te passen aan omstandigheden en veranderingen.

Elke persoon heeft een unieke persoonlijke dosis yin en yang in het **Zijn en Zelf.**

Z = ZELF

Vroeger was het nagenoeg verboden om openlijk aandacht te besteden aan **jeZelf**. En die tijd ligt niet eens zo ver achter ons. Maar vandaag de dag krijgt het Zelf niet alleen de broodnodige aandacht, mensen worden ook aangemoedigd om actie te ondernemen en het Zelf te ondersteunen en te bekrachtigen.

Het woord dat onverbrekelijk verbonden is met persoonlijke impact is ZELFVERTROUWEN. Als je **Zelfbeeld** een rotsvast **geloof in jezelf** uitstraalt en je je **Zelfacceptatie Zelfbewust** kunt laten zien, motiveer je anderen om ook te werken aan (meer) **Zelfbekrachtiging, Zelfliefde** en **Zelfzorg.** Je bent onvergetelijk voor hen (top-of-mind), ze zullen niet alleen in je geloven maar je ook onvoorwaardelijk vertrouwen.
In elk stadium van deze reis word je beter en beter en nog beter.

HOE VERDER

Dit was Persoonlijke Impact van A tot Z. De letters en de betekenis die aan elke letter is verbonden, is natuurlijk een persoonlijke keuze. Er zijn per letter veel meer woorden te bedenken waarvan de strekking in het kader van Persoonlijke Impact past.

Persoonlijke impact gaat om de invloed die jij als persoon hebt op je omgeving en de mensen in je leven. Het uitgangspunt is dat als je als (privé) persoon impact hebt, je dat in elk ander gebied van je leven kunt inzetten. Je kunt bijvoorbeeld zakelijk je Personal Brand een boost geven en/of in teams meer overwicht en vertrouwen winnen.

Maar impact is niet iets wat je in een paar dagen creëert, een tijdje inzet om een bepaald doel te bereiken en daarna weer loslaat. Het is iets waarin je langzaam groeit. Het vraagt om bewustwording van wie je nu bent, maar vooral van wie je straks wilt zijn. Met de nadruk op ZIJN. Een transformatie van attitude en mindset is het gevolg, waardoor je als persoon effectiever je hard- en soft skills kunt inzetten en uitbouwen.

De volgende stap die je kunt zetten, heb ik in een mini-programma verpakt. Hier vind je er **meer informatie over >>**. Daarin gaat het niet meer over de letters maar wel over inzichten en de stappen die je kunt zetten om je impact op te bouwen en uit te bouwen. In eerste instantie de impact die je hebt op jezelf. Alles in je leven komt immers voort uit jezelf.

Heb je vragen mail gerust naar inga@winningimage.nl