



LEER TE JOLANDA WICHERSON DURVEN!

Wat heb je nodig om te ondernemen?
Je moet durven! Hoe doe je dat? Bepaal je doel,
en zet steeds een klein stapje.



ZE ZEGGEN HET ALLEMAAL, DE SOLLICITATIE-trainers, loopbaancoaches, arbeidsmarktgoeroes en ondernemersadviseurs: wil je vooruitgang boeken, dan moet je uit je comfort zone. En ze hebben – helaas – gelijk. Ook al klinkt het alsof ze elkaar maar een beetje napraten.

Als je doet wat je deed, dan krijg je wat je altijd kreeg. Dat was jarenlang behoorlijk oké. Maar nu moet je wat anders doen, daarom lees je dit boek. Je zult je moeten aanpassen aan veranderende omstandigheden. Dat is ongemakkelijk en eng. In je comfort zone is het comfortabel. Je weet hoe je dingen aanpakt, je weet wat je kunt verwachten.

Ontwikkeling en groei vind je meestal buiten je comfort zone. Maar daar gebeuren juist de dingen die je eng vindt, of waar je weerzin tegen hebt. Mensen die overwegen om voor zichzelf te beginnen zien bijvoorbeeld vaak huizenhoog op tegen het jezelf verkopen, zoals ze dat noemen. Wil je als ondernemer slagen, dan moet je jezelf laten zien, of op zijn minst je geweldige product in de etalage zetten. En dat is voor veel mensen die zich decennia lang achter de brede rug van een werkgever konden verschuilen een grote stap.

Wat nodig is, is lef. De meeste mensen treden pas uit hun comfort zone als ze geen kant meer op kunnen, als ze met hun rug tegen de muur staan. En wat gebeurt er als je die eerste stap zet? Als die op een fiasco uitdraait, dan vluchten sommige mensen snel weer naar hun comfort zone. 'Zie je wel, dit wordt niks, dit is niks voor mij'. Spijt en verzuring over gemiste kansen liggen dan op de loer. Maar meestal ben je blij en opgelucht dat je nu eindelijk eens wat hebt gedurfd. Het was eng, maar de volgende keer zal het makkelijker gaan. Je comfort zone is ietsje groter geworden. Je bent gegroeid!

Hoe leer je durven? We vragen het aan ondernemerscoach Jolanda Wicherson. Zij adviseert ondernemers over persoonlijke groei en ondernemerschap. Zelf is ze 11 jaar ondernemer. In haar eerste jaren had

Ik bereikte mijn doel met veel kleine stapjes



ook zij last van te weinig zelfvertrouwen en kon ze niet kiezen.

Op de avond voordat we haar spreken is ze uitgeroepen tot Flevolandse Zakenvrouw van het jaar in de categorie zelfstandig professionals. 'Ik moest mezelf gisteren presenteren voor 250 man. Bloednerveus was ik. Maar toen ik me realiseerde dat die spanning eigenlijk een teken is van groei, zei ik tegen mezelf: "Ik ga hier ontzettend van genieten".'

'Durven begint bij weten wat je verlangen is', zegt Jolanda Wicherson. 'Voor mezelf geldt dat het spreken voor grote groepen al jaren een droom van me is. En ik wist dat ik dat doel alleen zou bereiken door een heleboel kleine stapjes te zetten. Ik heb een training gevolgd en heb hard aan mijn verhaal gewerkt. Daarna heb ik allerlei netwerkgroepen aangeschreven om een lezing aan te bieden, ik greep elke gelegenheid aan om te spreken. Ik heb veel filmpjes bekeken van goede sprekers en er boeken over gelezen.'

Dus durven wordt makkelijker als je de weg naar je doel in overzichtelijke stappen verdeelt. En dan is de vraag: hoe durf je de eerste stap te zetten? Wicherson: 'Dat is sterk afhankelijk van wat voor type mens je bent. Ben je bijvoorbeeld iemand die zich lekker voelt bij regels en zekerheden dan heb je waarschijnlijk veel feiten en cijfers en garanties nodig om die eerste stap te zetten.'

Wicherson gebruikt een gangbaar kleurenmodel om menstypen te onderscheiden. Dat model kent vier soorten talenten: blauw (introvert, taakgericht, analytisch),

'Durven begint bij weten wat je verlangen is'



groen (introvert, mensgericht, een zorgzame samenwerker), geel (extravert, enthousiast en creatief) en rood (extravert, taakgericht, gedreven, de leider die ver voor de troepen uitloopt). Iedereen heeft van elke kleur wel iets, maar meestal domineert één kleur.

'Een blauw mens – zoals een boekhouder of jurist - die werk zoekt of een onderneming wil starten moet momenteel giga uit zijn comfort zone. Als coach geef ik zo iemand een opdracht voor een klein stapje en spreken we af dat hij er nog een nachtje over slaapt. Een groen mens zet pas een stap als het goed voelt. Groenen willen vooral dingen samen doen, met of voor andere mensen. Zo iemand zet dus ook het makkelijkst samen stapjes.'

En geel en rood? 'Die zoeken geen werk. Geel en rood hebben over het algemeen veel lef. Het is erg generaliserend, maar ik durf te beweren dat momenteel vooral blauwe en groene mensen werk zoeken. Rode en gele mensen laten zich veel meer zien. Als ze een goed product voor een potentiële klant hebben, dan zullen zij meteen die klant bellen, terwijl een groene denkt: Ik schrijf hier eens een blog over.'

'Je moet als blauw mens niet de illusie hebben dat je ineens een enorme lefgozer kunt worden. Ga niet bungeejumpen als dat niet bij je past. Het is vooral belangrijk dat je onderzoekt wat je nodig hebt om te durven. Dat gaat over je kernwaarden, dat zijn de fundamente van wat je doet. Als je kernwaarden vooral veilig-

heid en vertrouwen zijn, dan is dat de voedingsbodem die je nodig hebt om tot bloei te komen.

Kan iedereen ondernemer worden, ook de blauwe en groene mens? Jolanda Wicherson denkt van wel. 'Ondernemen van nu gaat veel meer over helpen en over waarde toevoegen dan voorheen. Dat is bij uitstek iets wat de introvertere ondernemer goed kan. Hij kan namelijk vaak erg goed luisteren. Een valkuil voor de introverte ondernemer is dat-ie heel goed en lang nadenkt. En daardoor mist hij kansen.'

'Specifiek voor blauwe ondernemers geldt dat ze goed zijn in het onderbouwen van zaken. In een acquisitiesprek heb je daardoor vaak een streepje voor. De groene ondernemer geeft de ander een goed gevoel, dat is soms ook doorslaggevend. Belangrijk is dat je klanten zoekt die bij je passen, dat geldt voor alle typen ondernemers.'

'Mijn specialisme is om ondernemers te helpen klanten te vinden. Als je geen klanten vindt, dan kunnen er maar twee dingen aan de hand zijn. Of je product is van onvoldoende waarde, of je bent onvoldoende zichtbaar. Ook een blauw mens die moeite heeft om zichzelf te laten zien kan toch erg zichtbaar worden. Mijn boekhouder bijvoorbeeld zie je nooit op een netwerkbijeenkomst. Maar hij levert goed werk, en zijn klanten vertellen daarover aan anderen. Cruciaal daarvoor is dat hij zelf ook vindt dat hij goed werk levert.'

Om te durven heb je dus zelfvertrouwen nodig. Dat is nou net iets wat werkzoekende 50-plussers in de WW vaak snel kwijtraken. Wicherson: 'Belemmerende gedachten staan durven in de weg. Kan ik het wel? Ben ik die prijs wel waard? Omdat blauwe en groene mensen relatief veel nadenken, zijn ze ook veel vatbaarder voor zulke belemmerende gedachten. Ik ben zelf erg geel. Ik beslis snel en ga dan gewoon dóen. Als ik over alles wat ik deed een nachtje zou slapen, dan was ik nu niet zo ver. Soms moet je gewoon dóen.'

Ga niet bungeejumpen als dat niet bij je past

Doe opdracht

Hoofdstuk 6.3

WAT BELEMMERT JOU?

Deze vier vragen helpen je om je angsten onder ogen te komen. Je bekijkt je plan vanuit alle invalshoeken. De vragen zijn niet gemakkelijk, neem de tijd en kijk er elke week even naar. Je onderbewustzijn gaat er vanzelf gratis ook mee aan de slag, en voor je het weet ga je iets nieuws durven.

<p>Wat gebeurt er als je het doet?</p>	<p>Wat gebeurt er niet als je het doet?</p>
<p>Wat gebeurt er als je het niet doet?</p>	<p>Wat gebeurt er niet als je het niet doet?</p>

UIT: THE MINDSET SHIFT FROM EMPLOYEE TO HOME BUSINESS ENTREPRENEUR, AMANDA OLLIER EN CHRIS & SUSAN BEESLEY

Eén van de belangrijkste eigenschappen van een zelfstandig ondernemer is lef. Met lef jaag je je dromen na, pak je lastige situaties aan, ga je risico's niet uit de weg en laat je je niet leiden door angst om te falen, angst voor gezichtsverlies of angst om afgewezen te worden. Over lef bestaan veel misverstanden. Ondernemerscoach Jolanda Wicherson maakt korte metten met de vier belangrijkste.

4 mythes over lef ontkracht

Mythe 1

LEF HEBBEN IS NIET BANG ZIJN!

Onzin! Lef hebben is juist bang zijn, maar het tóch doen. Het is wel van belang om je angst eerst te onderzoeken. Waar ben je bang voor? En hoe kun je ook een beetje zorgen voor die angst? De mens wil van nature overleven, en dus houden wij niet van risico's. Maar als je je angst onder ogen ziet en ervoor kan 'zorgen', dan kun je niet durven maar toch doen.

Mythe 2

LEF HEBBEN IS JE OGEN SLUITEN VOOR DE RISICO'S

Nee, lef hebben is risico's durven nemen, niet om als een blind paard risico's uit de weg te gaan. Het mooiste voorbeeld daarvan vind ik het verhaal van Edmond Öfner, een succesvolle expeditieleider die met een team een expeditie van zeventig dagen heeft volbracht over de deels bevroren Noordelijke IJszee naar de Noordpool: 'Wij waren succesvol, juist omdat wij alle risico's hebben opgespoord en één voor één onderzocht hebben hoe daar slim mee om te gaan.'

Mythe 3

LEF HEBBEN KUN JE NIET AANLEREN

Tja...ik ben ervan overtuigd dat lef te leren én te ontwikkelen is. Zeker is dat sommige mensen dat makkelijker af zal gaan dan anderen. Maar ben je zo, of heb je jezelf zo ontwikkeld? Mijn persoonlijke ervaringen als 'angsthaas' en mijn ervaringen bij talentenprogramma's zijn dat mensen lef kunnen leren en daardoor grote stappen kunnen zetten.

Mythe 4

LEF TONEN IS IETS VOOR NA DE CRISIS

Dit is misschien wel de grootste valkuil! Wachten op betere tijden is een strategie die ik veel om me heen zie. Maar wat als het nog wel even duurt voordat er betere tijden aanbreken? Ben je dan nog wel interessant als professional? Natuurlijk moeten mensen en organisaties goed op de kosten letten, maar daarmee alleen red je het niet. Juist deze lastige tijd vraagt om het maken van echte keuzes. Ga terug naar de essentie van wie je bent: wat zijn je werkelijke talenten? Waar ben je echt goed in en waar kan de organisatie werkelijk iets van waarde toevoegen? Deze tijd vraagt dus lef om jezelf en anderen uit te dagen, te bevragen en in actie te komen.

