

Sabine Kerkmeijer-van der Peijl en Natalie van Zeeland

Boom

# SUCCES BEGINT BIJ JEZELF

Een praktisch stappenplan  
voor persoonlijke groei



# Inhoud

|                          |    |
|--------------------------|----|
| Inleiding                | 13 |
| Het boek in een notendop | 19 |



## Deel I Stappenplan 31



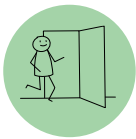
|                                           |    |
|-------------------------------------------|----|
| <b>Stap 1 — Zelfinzicht</b>               | 33 |
| 1.1 Welke mindset heb je?                 | 36 |
| 1.2 Wie ben je en wat vind je belangrijk? | 37 |
| 1.3 Wat kun je?                           | 44 |
| 1.4 Wat vind je leuk?                     | 49 |



|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| <b>Stap 2 — Waar wil je heen?</b> | 55 |
| 2.1 Waar sta je voor?             | 58 |
| 2.2 Waar ga jij voor?             | 61 |
| 2.3 Welke doelen stel je?         | 63 |



|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| <b>Stap 3 — Hoe ga je het doen?</b>   | 73 |
| 3.1 Hoe kom je van doelen naar actie? | 75 |
| 3.2 Waarom doe je het nog niet?       | 80 |
| 3.3 Zo lukt het wel                   | 84 |



|                                        |     |
|----------------------------------------|-----|
| <b>Stap 4 — Doen!</b>                  | 95  |
| 4.1 Personal brand                     | 97  |
| 4.2 Ga doen, onderzoek en probeer uit! | 101 |
| 4.3 Tips voor onderweg                 | 104 |



## Deel II Toolbox 111

### Tools & Templates 113

Overzicht tools en templates 114

Growth - fixed mindset 116

Het 'persoonlijke accountability'-model 119

Big Five 122

Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) 125

DISC 128

Enneagram 130

Waardenoefening 134

Waardenvragenoefening 137

Levenslijnoefening 139

Kwaliteitenoefening 141

Talent(en)gesprekken 143

Ondernemersvaardigheidentest 146

Kernkwadranten 147

Wat vind je leuk?-oefening 149

Energie-oefening 150

Het Mentality-model 152

BusinessLocus-model 154

Wat beweegt je student?-model 158

Hoger doel formuleren a.d.h.v. why statement 161

Ikigai 163

Doelstatement 165

Toekomstdroom brainstorm 167

Toekomstdroom scenario's 169

Toekomstdroom film 171

Het ideale levensontwerp 172

BHAG 173

Life dashboard 175

Meerdere rollen 177

Levenswiel 179

SMART doelen 180

Cirkel van invloed en betrokkenheid 181

Van resultaatdoel naar ontwikkeldoel 183

|                                                |            |
|------------------------------------------------|------------|
| Van doel naar actie                            | 184        |
| Eisenhower-matrix                              | 185        |
| Wat houdt je tegen in jezelf?                  | 186        |
| Irrationale en belemmerende gedachten-oefening | 187        |
| De Ladder                                      | 189        |
| RET-ABC-methode                                | 191        |
| ACT-matrix                                     | 193        |
| Als-dan-sjabloon                               | 195        |
| Het merktemplate                               | 196        |
| OutoftheToolbox personal brand canvas          | 198        |
| Build – measure – learn                        | 200        |
| PDCA-cyclus                                    | 201        |
| <b>Vaardigheden</b>                            | <b>203</b> |
| Effectief zakelijk communiceren                | 205        |
| Feedback, evalueren en reflecteren             | 223        |
| Samenwerken en netwerken                       | 231        |
| Creatief denken                                | 241        |
| Persoonlijke effectiviteit                     | 251        |
| <b>Onderliggende theorie</b>                   | <b>263</b> |
| <hr/>                                          |            |
| Bibliografie/bronnen                           | 275        |
| Register                                       | 279        |
| Dankwoord                                      | 283        |
| Over de auteurs                                | 285        |

---

# Inleiding

Of je nu studeert, wilt gaan ondernemen, al onderneemt, op zoek bent naar een (andere) baan of werkt bij een bedrijf, je wilt je blijven ontwikkelen. In de huidige veranderlijke samenleving moet je je ook blijvend ontwikkelen. Ontwikkelen in de juiste richting. Maar welke richting is dat? Welke toekomstdroom en doelen horen daarbij?

Dit boek helpt je niet alleen om je doelen te formuleren, maar ook om die te behalen. Door als young professional of (startende) ondernemer te (gaan) doen wat bij je past en wat je leuk vindt. Grote kans dat je er dan ook succesvol in wordt.

Ben jij niet zo van het doelen stellen, van het vooruitkijken? Zie je wel wat er op je pad komt? Dat kan natuurlijk. Maar ook dan is het goed om te weten wat bij je past en wat je leuk vindt. Dan kun je namelijk beter beoordelen of je de kansen die op je pad komen, moet pakken of niet. Volgens Peter Drucker, auteur van *In search of excellence*, worden succesvolle carrières niet gepland, maar ontstaan deze carrières als mensen kansen willen zien. Die kansen zien ze omdat ze weten waar ze goed in zijn en wat ze belangrijk vinden.

Succes is volgens ons doelen bereiken die *jij* belangrijk vindt. Succes is wat ons betreft niet hetzelfde als veel geld verdienen of carrière maken. Dat kan natuurlijk wel. Als jij dat belangrijk vindt. Wat succes voor jou is en welke doelen daarbij horen weet je misschien nog niet, maar dat hoeft ook niet. Door de verschillende stappen in dit boek te doorlopen en kleine stapjes te zetten, dingen uit te proberen, nieuwsgierig te zijn, krijg je een steeds beter beeld van jouw definitie van succes, jouw toekomstdroom.

Succesvolle (startende) ondernemers en young professionals weten namelijk waar ze goed (en minder goed) in zijn. Ze weten wat ze belangrijk vinden en waar ze heen willen. Uit onderzoek blijkt dat bewustwording en zelfonderzoek leiden tot verantwoordelijkheid nemen. Succesvolle (startende) ondernemers en young professionals zijn authentiek, vertonen eigenaarschap, zijn proactief en leren continu met en van hun omgeving om zo doelen te realiseren en beter te worden. Ze vertonen persoonlijk leiderschap en hebben goed ontwikkelde ondernemersvaardigheden.

Persoonlijke leiderschap en ondernemend gedrag zijn niet alleen belangrijk voor (aanstaande) ondernemers, maar ook voor studenten of iemand in loondienst. Kijk maar eens naar verschillende vacatureteksten: bij gevraagde eigenschappen staat vaak 'ondernemend'. Maar wat wordt hier nu onder verstaan? Ondernemend gedrag gaat over het actief zoeken naar kansen om nieuwe initiatieven te ont-plooien: kansen zien, onderkennen en (aan)pakken.

In dit boek brengen we ondernemend gedrag en persoonlijk leiderschap samen en willen we je ertoe aanzetten om aan de slag te gaan met jezelf, te werken aan persoonlijk leiderschap en je ondernemersvaardigheden (verder) te ontwikkelen. Dit begint met inzicht in jezelf. Wat kun je, wat wil je en wie ben je? Van daaruit kijk je wat je nu echt wilt en hoe je dat kunt realiseren. Heb je al wel een heel duidelijk beeld van waar jij heen wilt, van jouw toekomstdroom, dan is het goed om na te gaan of deze toekomstdroom past bij wie jij bent, waar je goed in bent en wat je leuk vindt. Je kiest dan een andere route.

In deel I vind je vier stappen die je helpen om je toekomstdroom helder te krijgen en ook daadwerkelijk te realiseren. Deze stappen kun je stap voor stap doorlopen, maar je kunt ook je eigen route kiezen.

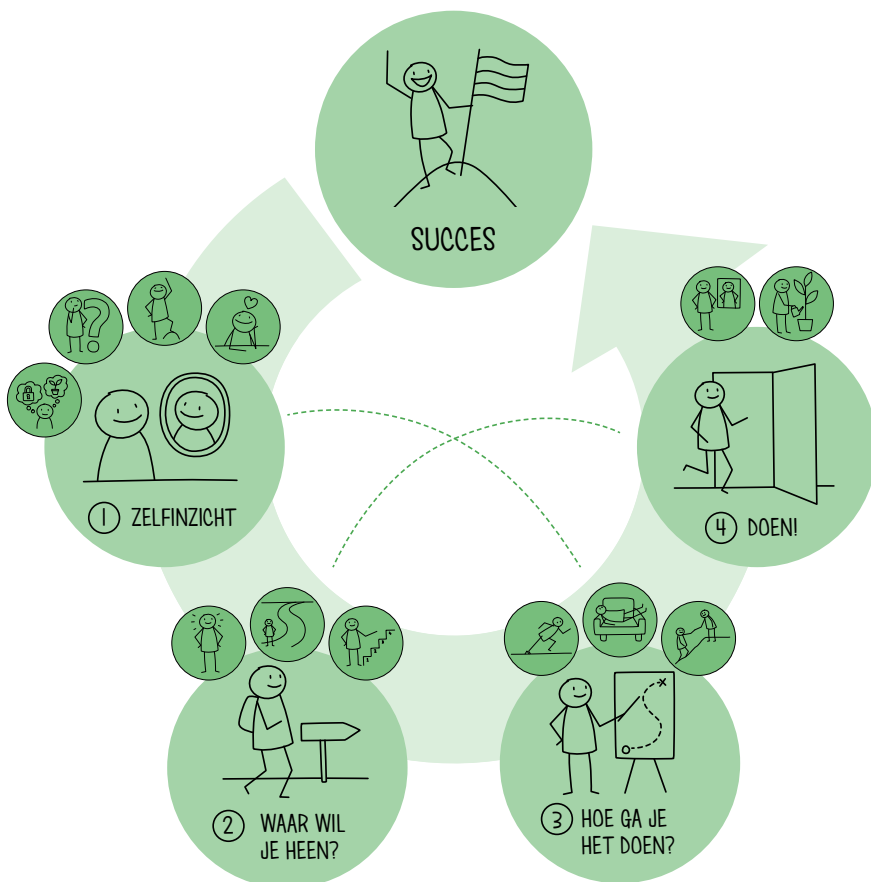


In deel II kun je je verdiepen in vijf (ondernemers)vaardigheden die belangrijk zijn voor iedere young professional en (startende) ondernemer, namelijk effectief zakelijk communiceren; feedback, evalueren en reflecteren; samenwerken en netwerken; creatief denken; persoonlijke effectiviteit. Deze vaardigheden zijn als het ware voorwaarden voor succes. In deel II vind je ook een toolbox met handige canvassen, modellen, testen en methodes.



### Jouw stappenplan voor persoonlijke groei

De weg naar succes door persoonlijke groei begint met je realiseren dat je altijd een keuze hebt. Een keuze voor groei, of om alles te laten zoals het nu is. Als je gaat voor groei, neem je verantwoordelijkheid voor je eigen gedrag en succes. Je krijgt nieuwe inzichten, gaat doen, leren en weer verder. Het vraagt lef om naar jezelf te kijken en inzicht te krijgen in wie je bent. Om van daaruit dingen te gaan doen, uit te proberen en te leren. Of om nieuwe of andere dingen te proberen. En als het even nog niet lukt op eigen initiatief hulp te vragen, bijvoorbeeld in de vorm van een coach. In het stappenplan hebben we de stappen opeenvolgend weergegeven en toegelicht. Maar het is jouw pad. Begin waar het voor jou past. Het belangrijkste is dat je begint. Het hoeft niet perfect: in kleine stapjes verbeteren is helemaal goed. En vergeet niet onderweg je succes te vieren!



**Stap 1. Zelfinzicht:** Wie ben je? Wat kun je? Wat vind je leuk?

**Stap 2. Waar wil je heen?** Wat zijn je dromen en doelen?

**Stap 3. Hoe ga je het doen?** Van doel naar actie, waar loop je tegenaan?

**Stap 4. Doen!** Ga je doelen realiseren. Zet je personal brand in en ga experimenteren!

## Hoe dit boek werkt

De stappen in deel I en de vaardigheden in deel II, in combinatie met de toolbox en de website, helpen je om op een praktische manier stappen te zetten richting jouw succes doordat je zowel persoonlijk leiderschap als je ondernemersvaardigheden ontwikkelt. Zo krijg je (meer) regie over jezelf en je leven en kun je effectiever je doelen realiseren.

Wat de stappen precies inhouden en waar het stappenplan vandaan komt, lees je in het hoofdstuk 'Dit boek in een notendop'. Daarna volgt in deel I per stap wat de stappen in detail inhouden. Door middel van icoontjes in de kantlijn verwijzen we naar



tools en templates in de toolbox  
de vaardigheden in deel II

Deel II beschrijft vijf belangrijke vaardigheden voor succes. Daarnaast bevat deel II een toolbox. Hier vind je handige canvassen en methoden gekoppeld aan zowel de stappen in deel I als de vaardigheden. De toolbox begint met een overzicht dat toont wanneer je welke tools en/of templates kunt gebruiken. Daarna volgen de tools en templates. Wil je meer weten over een bepaald onderwerp? Kijk dan op de website bij dit boek. Daar vind je tips & tricks, verdieping en inspiratie. Hier kun je ook alle tools en templates downloaden. Onze website wordt regelmatig aangevuld.

**Nota bene** Overal waar we het hierna in het boek over 'hij' hebben, kun je ook 'zij' lezen.

Je kunt op basis van dit boek je eigen route kiezen. Je kunt de stappen stap voor stap doorlopen. Dit begint met inzicht in jezelf (wat kun je, wat wil je en wie ben je) om van daaruit te kijken wat je nu echt wilt en hoe je dat kunt realiseren. Je kunt ook een andere route kiezen, bijvoorbeeld als je al een heel duidelijk beeld hebt van je persoonlijkheid, je waarden, interesses en kwaliteiten.

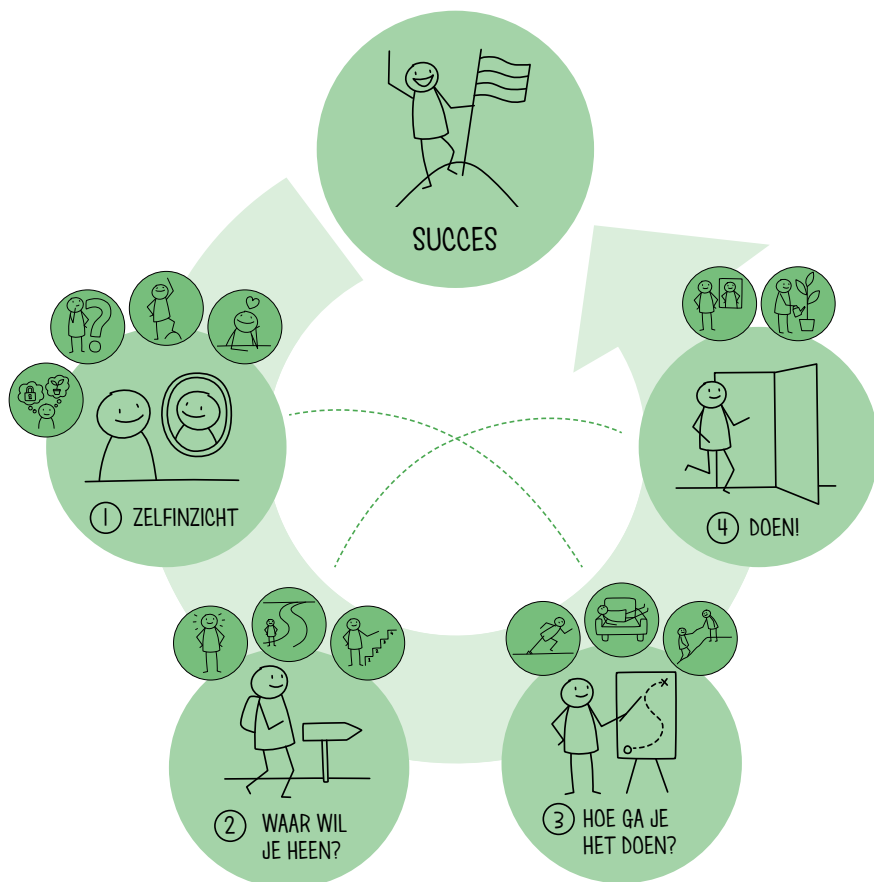
Ten slotte een aantal tips vooraf:

1. **Je hoeft (en kunt) niet alles direct te weten of te kunnen**

Vind je sommige stappen lastig, weet je het nog niet zo goed? Dat is niet erg. Het belangrijkste is dat je begint. Gaandeweg leer je steeds meer en kun je aanvullen en bijstellen.



2. **Neem kleine stappen, experimenteer en leer**  
Door kleine stappen te nemen bouw je aan je zelfvertrouwen. Grote stappen kunnen zorgen voor frustratie en demotivatie.
3. **Vier (kleine) successen**  
Geef je zelf waardering voor de stappen die je zet, ook al zijn ze klein. Vier een succes(je) bijvoorbeeld met een latte drinken met een vriend(in), een ritje op de motor of even netflixen.
4. **Falen mag moet**  
Van fouten maken leer je. Als je begint aan iets, is het goed je te realiseren dat je waarschijnlijk iets fout gaat doen of dat je nog niet zo goed bent omdat je het nog niet eerder gedaan hebt. Laat je daardoor niet ontmoedigen, maar bedenk: ik kan het!
5. **De keuze is aan jou**  
Wees proactief en neem verantwoordelijkheid voor je eigen gedrag en ontwikkeling. Neem verantwoordelijkheid, pak je angsten aan, geef niet anderen de schuld, maar kijk naar je eigen aandeel en pak door. Leer door te experimenteren.
6. **Enjoy the process** en wacht niet langer: begin vandaag!



## VAARDIGHEDEN



EFFECTIEF ZAKELIJK COMMUNICEREN



FEEDBACK, EVALUEREN EN REFLECTEREN



SAMENWERKEN EN NETWERKEN



CREATIEF DENKEN



PERSOONLIJKE EFFECTIVITEIT

# **Het boek in een notendop**



Doel van dit boek is om je te helpen jezelf verder te ontwikkelen en je ambities of dromen te realiseren; om succesvol te zijn op jouw manier. Je wilt misschien wel een app ontwikkelen, een platform opzetten voor duurzame tweedehandskleding, je eigen winkel starten, filiaalmanager van een supermarkt worden of werken op de marketing- of financiële afdeling van een bekende organisatie. Maar is dat wel iets voor jou, past het wel bij jou? Maak je dan gebruik van je talenten en doe je wat je leuk vindt? Past het bij wat je belangrijk vindt? Als je al weet waar je heen wilt, weet je dan ook wat je eerste stappen zijn om je doelen te realiseren? En wat doe je als het even niet lukt? Door je zelf te blijven ontwikkelen en te blijven leren, kun je jouw dromen en doelen realiseren.

---

In dit hoofdstuk behandelen we kort de achterliggende theorieën en de samenhang tussen de verschillende hoofdstukken in dit boek. In een notendop vertellen we vervolgens wat de stappen inhouden.

**Dit hoofdstuk bestaat uit de volgende onderdelen:**

- **Wat is het stappenplan?**
- **Waarom dit boek?**
- **Waar is dit boek op gebaseerd?**
- **De stappen en vaardigheden in een notendop**

**Wat is het stappenplan?**

Het pad dat wij schetsen is een hulpmiddel om jezelf verder te ontwikkelen. Het helpt je om je dromen en doelen niet alleen te formuleren (voor zover je dat nog niet gedaan hebt), maar ook te realiseren. Het lijkt misschien een lineair recht pad, maar voor iedereen kan het pad anders lopen. Voor de een is het een redelijk goed geplaveid pad, voor een ander is het best een *bumpy road*.

Je kunt het pad op verschillende manieren bewandelen. Kies het pad dat het best bij jou past.

Het stappenplan begint ermee dat je je realiseert dat je altijd een keuze hebt: om te groeien of hetzelfde te blijven doen. En als je blijft doen wat je altijd doet, krijg je wat je altijd krijgt, dus...

### Waarom dit boek?

Op grond van onze ervaring als coaches met startende ondernemers en als docenten in de begeleiding van jonge professionals, maar ook op basis van de vele gesprekken die we voerden met studenten, docenten, coaches en starters, zijn we tot de conclusie gekomen dat het voor veel jonge professionals, maar ook voor docenten en startende ondernemers, lastig is om door de veelheid van boeken de juiste boeken te vinden. Daarnaast zijn veel young professionals of (startende) ondernemers niet bezig met zaken zoals zelfinzicht, verantwoordelijkheid nemen voor persoonlijke groei en nadenken over waarom ze de dingen doen die ze doen en of het wel bij hen past. Ze vinden het soft en zweverig en zien er vaak de relevantie niet van in. Persoonlijk leiderschap en ondernemend gedrag krijgen echter wel steeds meer aandacht. Maar weinig boeken zijn praktisch en direct toepasbaar.

### Waar is dit boek op gebaseerd?

Allereerst is *Effectuation* een bron van inspiratie voor ons geweest. *Effectuation* van professor **Saras Sarasvathy** is gebaseerd op onderzoek naar wat succesvolle ondernemers in de praktijk doen en beschrijft een vijftal kenmerken van succesvolle ondernemers. Die kenmerken zijn naar onze mening van toepassing op alle ondernemende professionals. Succesvolle ondernemers gaan vooral doen. Ze improviseren, zijn snel en flexibel. Ze starten vanuit een eigen motivatie (willen) en hun sterke punten, de beschikbare middelen en hun netwerk. Ze formuleren wel doelen, maar handelen vooral vanuit een sterke richting, hun missie. De doelen stellen ze onderweg bij terwijl ze creatief inspelen op wat er in de omgeving gebeurt. De focus ligt op experimenteren om businesskansen te ontdekken onder onzekere omstandigheden, waarbij ze gecalculeerde risico's nemen. Om de risico's beheersbaar te houden en zo flexibel mogelijk te kunnen inspelen op de kansen in de markt, werken ze zoveel mogelijk samen met andere partijen.

**Bill Burnet & Dave Evans**, docenten van Stanford University, dagen je uit om als een *design thinker* naar je eigen leven te kijken. Als design thinker bouw je aan je eigen pad: je gaat als het ware prototypen, dingen uitproberen, testen en weer aanpassen.

Belangrijke werken binnen persoonlijke leiderschap zijn de boeken van **Stephen Covey**. Het boek *De zeven eigenschappen van effectief leiderschap* is een klassieker, het is al meer dan 20 jaar relevant. Met de set van zeven eigenschappen kun je volgens Covey problemen duurzaam oplossen en je doelen realiseren in samenwerking met je omgeving. Covey gaat daarbij van binnen naar buiten: je begint

bij jezelf. Overwinningen op jezelf noemt hij dat. Van daaruit probeer je samen met je omgeving verder te komen: overwinningen met je omgeving. Zo kom je in samenwerking met anderen tot resultaten die je alleen nooit had kunnen bereiken. Om daar te komen begint Covey dus bij jezelf: de eerste eigenschap 'Wees proactief' gaat over het nemen van verantwoordelijkheid voor je eigen gedrag en ontwikkeling.

**Ken Blanchard**, een goeroe op het gebied van leiderschap, sluit hierop aan. Persoonlijk leiderschap gaat volgens hem over het nemen van verantwoordelijkheid voor je eigen ontwikkeling. Ook hij zegt dat je dit niet zonder de hulp van anderen kunt. Je omgeving heeft ook een belangrijke rol in de persoonlijke groei. Je moet alleen wel zelf het initiatief nemen en om hulp vragen.

**Mark Samuel**, de bedenker van het 'persoonlijke accountability'-model stelt dat je altijd een keuze hebt. Je kunt als er iets gebeurt vervallen in een slachtofferrol (de trein was te laat, het was niet duidelijk uitgelegd, hij heeft onvoldoende input geleverd) en daarmee de schuld buiten jezelf leggen, of je kunt eigenaarschap tonen en kijken naar je eigen aandeel en verantwoordelijkheid nemen.

Personen die de verantwoordelijkheid buiten zichzelf leggen, hebben vaak een *fixed mindset*. **Carol Dweck**, professor psychologie aan Stanford University, ontdekte dat je mindset, de overtuigingen die je hebt over je talenten, intelligentie, creativiteit en persoonlijkheid, in grote mate bepaalt of je succesvol bent/wordt of niet. Mensen met een fixed mindset zijn ervan overtuigd dat je intelligentie en talenten niet verder kunt ontwikkelen. Mensen met een growth mindset daarentegen zijn van mening dat je kunt groeien door je eigen inspanningen en de hulp van anderen.

**James Collins en Jerry Porras** deden onderzoek naar de gewoontes van succesvolle bedrijven. Bedrijven die door de jaren heen duurzaam succesvol zijn, blijven trouw aan hun waarden en missiestatement. Deze bedrijven weten heel goed waarom ze actief zijn en wat hun bijdrage aan de samenleving is. **Simon Sinek**, bekend van de *Golden Circle*, heeft deze visie doorgetrokken van bedrijven naar personen en hun persoonlijke waarom. Een ander bekend model om achter je waarom te komen is *ikigai*, dat zoiets betekent als 'een reden voor je bestaan'. Deze Japanse methode gaat over manieren om een lang, gezond en tevreden leven te leiden.

Zoals eerder aangegeven hebben succesvolle ondernemers een aantal gemeenschappelijke kenmerken. Analyse van *Effectuation* geeft inzicht in belangrijke ondernemersvaardigheden. Ook de Nederlandse ondernemer **Martijn Driesen** deed (promotie)onderzoek naar de eigenschappen en kwaliteiten van ondernemers. Uit zijn onderzoek blijkt dat succesvolle ondernemers doorzettingsvermogen hebben, overtuigend zijn, zelf de touwtjes in handen nemen, samenwerken, prestatiegericht en zelfstandig zijn, zelfvertrouwen hebben en bereid zijn om risico's te nemen. Kwaliteiten die daarbij volgens Driessen belangrijk zijn, zijn marktgerichtheid, creativiteit en flexibiliteit.

Onderzoek van **Erika Andersen**, founding partner of Proteus International en auteur van diverse boeken, laat zien dat mensen die snel leren, de bereidheid hebben om te experimenteren en om steeds weer een beginner te zijn. Deze mensen hebben vier daarvoor kenmerkende eigenschappen: aspiratie, zelfbewustzijn, nieuwsgierigheid en kwetsbaarheid: ze willen nieuwe dingen echt begrijpen en goed kunnen, ze hebben een goed beeld van zichzelf, ze stellen constant goede vragen en ze vinden het niet erg om fouten te maken om zo te groeien.

Naast bovengenoemde kenmerken en kwaliteiten worden in de literatuur ook vaak de kenmerken initiatiefrijk, verantwoordelijk, zelfkennis en zelfreflectie genoemd. Binnen de 21<sup>ste</sup>-eeuwse vaardigheden (in het Engels: *21<sup>st</sup> century skills*) zien we veel van de eerdergenoemde ondernemersvaardigheden terug. De 21<sup>ste</sup>-eeuwse vaardigheden zijn een set van competenties die je volgens onderzoek nodig hebt om succesvol aan deze veranderende wereld deel te kunnen nemen.

### Van theorie naar stappenplan

Wij hebben de verschillende theorieën naast elkaar gezet en op basis daarvan een viertal stappen gedefinieerd. Er is veel overlap tussen alle bovenstaande theorieën en onderzoeken. Alle literatuur begint bij jezelf. Bij je mindset: hoe zit je in de wedstrijd? Jij zit aan het stuur en neemt de verantwoordelijkheid voor je eigen leven. Je hebt altijd een keuze. Je moet willen gaan voor succes en persoonlijke groei. Je legt de verantwoordelijkheid niet buiten jezelf, je richt je energie op waar je invloed op hebt en op wat je kunt veranderen. Stephen Covey noemt dit je cirkel van invloed. Daarnaast wil je verder komen, succes behalen, en neem je hiertoe het initiatief, je bent aan zet. Allemaal noemen ze het net even anders maar de strekking is hetzelfde: Covey noemt dit proactiviteit, Saras Saravathy *pilot in the plane*, Marc Samuel *accountability* en Ken Blanchard zelfleiderschap.



Behalve de juiste mindset is een goed zelfbeeld belangrijk: een eerlijk beeld van wie je bent, wat je kunt en wat je leuk vindt. Hier gaat stap 1 over. Zelfinzicht helpt je om zicht te krijgen op wat je echt belangrijk vindt in het leven of, met andere woorden, op je missie of hogere doel. Alle geraadpleegde auteurs zijn het erover eens dat dit hogere doel van groot belang is omdat het je richting geeft en motiveert. Stap 2 gaat over je missie of hogere doel en toekomstdroom.

Ieder mens komt onderweg tegenslagen tegen, in zijn omgeving en in zichzelf. Angsten en belemmeringen kunnen je tegenhouden om te gaan doen wat je echt wilt gaan doen. Die moet je dus aanpakken om verder te komen. Fouten maken is daarbij niet erg: falen is niet het eind van de wereld maar een kans om te leren en te groeien. Je werkt vanuit de *growth mindset* van Carol Dweck. Stephen Covey heeft het over 'overwinningen op jezelf' en Blanchard over het 'in twijfel trekken van je belemmerende gedachten'. In stap 3 ga je hiermee aan de slag.

Vervolgens ga je in kleine stapjes experimenteren, leren, eventueel je doelen bijstellen en weer verder. Problemen ombuigen naar kansen, met de mindset van een *design thinker*. Een *personal brand* helpt je om jezelf onderweg goed te kunnen presenteren en anderen ervan te kunnen overtuigen om bijvoorbeeld met je samen te werken. In stap 4 lees je hier meer over.

Tegenslagen hoef je niet alleen aan te pakken. Alle literatuur is unaniem over het feit dat feedback, ondersteuning en advies vragen wezenlijk zijn voor het realiseren van je doelen. Een geruststellende gedachte: je hoeft het niet alleen te doen. Neem het initiatief tot samenwerking. Hulp vragen is geen schande, maar een pure noodzaak om te groeien.



In deel II Vaardigheden lees je meer over samenwerken en netwerken en over feedback, evalueren en reflecteren. Naast deze belangrijke vaardigheden, besteden we ook aandacht aan de vaardigheden creatief denken, communiceren en persoonlijke effectiviteit. Bewezen succesfactoren voor de ondernemende (young) professional. Daarnaast zijn vaardigheden zoals flexibiliteit, oplossingsgerichtheid (*make lemonade*), doorzettingsvermogen, zelfvertrouwen en proactiviteit ook belangrijk. Deze laatste vaardigheden zijn verweven in de vier stappen.

## De stappen en vaardigheden in een notendop

De route naar succes bestaat uit vier stappen. Elke stap bestaat uit een aantal onderdelen. Gaandeweg ontwikkel je vaardigheden die je kunnen helpen bij het behalen van je doelen.



### Stap 1 — Zelfinzicht

Succesvolle (startende) ondernemers en young professionals weten waar ze goed en minder goed in zijn. Ze hebben een growth mindset, weten wat ze belangrijk vinden en waar ze heen willen. Het realiseren van je toekomstdroom begint dan ook met het verkrijgen van zelfinzicht. Want als je goed weet wie je bent en wat je wilt, kun je beter jezelf zijn.



#### 1.1 — Welke mindset heb je?

Om jezelf te ontwikkelen, heb je een bepaalde mindset nodig. Een mindset is een manier van denken of een mentale houding die iemand aanneemt. Als je werkt vanuit een growth mindset, ga je uitdagingen aan, sta je open voor feedback en leer je van je fouten. Zo kun je groeien door je eigen inspanningen en met hulp van anderen.



#### 1.2 — Wie ben je en wat vind je belangrijk: waarden en persoonlijkheid

Je persoonlijkheid is het geheel van eigenschappen dat beschrijft hoe je in verschillende situaties zult reageren, hoe je je voelt en wat je denkt. Kortom: voelen, denken en doen. Door verschillende persoonlijkheidstesten te doen en feedback te vragen aan je omgeving krijg je een steeds beter beeld van je persoonlijkheid en je onderliggende waarden: dat wat je werkelijk belangrijk vindt in je leven.



#### 1.3 — Wat kun je: talenten en competenties

Als je goed weet waar je talenten liggen, kun je die verder ontwikkelen en inzetten tijdens je studie, in het dagelijkse leven en in je baan of onderneming. Niemand kan natuurlijk overal goed in zijn. Met je zwaktes moet je dan ook slim omgaan. Aan de hand van verschillende oefeningen kun je je talenten in kaart brengen.



#### 1.4 — Wat vind je leuk: Interesses en passies

Je passie gaat over wat je leuk vindt. Je passie is eigenlijk niks anders dan weten wat je leuk vindt en daarmee aan de slag gaan. Door het beantwoorden van vragen en het uitvoeren van oefeningen maak je concreet wat jij leuk vindt.



#### Stap 2 — Waar wil je heen?

Zelfkennis helpt je om zicht te krijgen op wat jij echt belangrijk vindt in je leven of in andere woorden je missie of hogere doel. Een persoonlijk missie (hogere doel) en visie (toekomstdroom) helpen je om je doelen te realiseren. Dus, waar geloof jij in? En welke rol wil jij spelen?



#### 2.1 — Waar sta je voor?

De meeste dingen die je doet, doe je omdat je er iets mee wilt bereiken. Je hebt er een hoger of achterliggend doel bij. Wat is jouw hogere doel? Op basis van je kwaliteiten, interesses en waarden ga je een – eerste versie – van jouw hogere doel formuleren.



#### 2.2 — Waar ga je voor?

Waar wil jij over tien jaar staan? Wat zie je jezelf dan doen? Je gaat nu (verder) brainstormen over je toekomstdroom. Je begint vanuit je hogere doel, je talenten, je interesses en je waarden. Je kunt vanuit wat je weet over jezelf brainstormen over mogelijke oplossingsrichtingen voor je toekomstdroom.



#### 2.3 — Welke doelen stel je?

Wanneer je zowel je hogere doel als je toekomstdroom hebt geformuleerd, ga je concrete, haalbare doelen en actiepunten formuleren en prioriteren om je toekomstdroom te realiseren. Misschien is jouw hogere doel nog niet helemaal duidelijk en denk je daar nog over na, maar het gaat nu vooral om de richting. Je gaat onderweg leren en bijstellen.



### Stap 3 — Hoe ga je het doen?

Op basis van waar je voor staat en waar je voor gaat, heb je concrete doelen opgesteld. Deze wil je in het komende jaar behalen. Hoe zorg je er nu voor dat je die doelen gaat bereiken? En wat moet je precies doen om je doelen te halen?



#### 3.1 — Van doelen naar actie

Aan de hand van een aantal concrete stappen ga je activiteiten definiëren voor het behalen van je doelen. Je bepaalt wat je zelf wilt en kunt doen, maar ook wie je om hulp kunt vragen. Je prioriteert en weet wat je als eerste gaat doen.



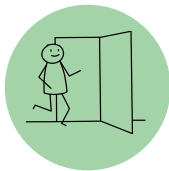
#### 3.2 — Waarom doe je het nog niet?

Soms staan er dingen in de weg om je voorgenomen activiteiten uit te voeren en daarmee je doelen te realiseren. Heb jij last van belemmerende gedachten? Welke zijn dat? Je gaat je eigen belemmeringen onderzoeken aan de hand van verschillende oefeningen en door het vragen van feedback.



#### 3.3 — Zo lukt het wel

Verschillende methodes helpen je om je gedrag te veranderen. Door verschillende methodes te proberen, te experimenteren en te onderzoeken, kun je je belemmerende gedachten aanpakken.



### Stap 4 — Doen!

Je weet wat de eerste stap is richting jouw succes, jouw toekomstdroom. Door te doen, door te experimenteren, weet je steeds beter wat jouw pad is en hoe je dat het best kunt bewandelen. Een *personal brand* helpt daarbij.



#### 4.1 — Personal branding

Om stappen te kunnen maken, moet je jezelf als het ware kunnen verkopen. Net als bij bedrijven is het daarom goed om jezelf als merk te presenteren aan anderen. Dit wordt ook wel *personal branding* genoemd. Je laat zien wie je bent, waar je voor staat en waar je voor gaat.



#### 4.2 — Ga doen, onderzoek en probeer uit

Wanneer je gaat werken aan je eigen ontwikkeling op weg naar succes, zul je merken dat je steeds nieuwe dingen leert en dingen scherper gaat zien. Het is *work in progress*: je kunt niet falen, behalve als je niets doet. Neem daarom verantwoordelijkheid voor je eigen gedrag en ontwikkeling.



#### 4.3 — Enkele tips voor onderweg

In de notendop heb je de eerste tips al kunnen lezen en ook in de verschillende hoofdstukken vind je diverse tips. Neem naast alle genoemde tips ook deze afsluitende tips mee.



#### V1 — Effectief zakelijk communiceren

Communicatie heb je niet alleen nodig om je ideeën op een duidelijke en overtuigende manier over te brengen, maar bijvoorbeeld ook voor verbinding met de ander of met een groep. Of om conflicten op een zodanige manier op te lossen dat beide partijen er beter van worden. Door kleine aanpassingen in je communicatiegedrag kun je je doel vaak sneller bereiken. Je hebt daarvoor inzicht nodig in zowel je eigen communicatiegedrag als dat van de ander.



#### V2 — Feedback, evalueren en reflecteren

Door feedback te vragen, te evalueren en te reflecteren op je eigen handelen, denken en voelen ontwikkel je steeds meer zelfkennis en -inzicht. Dat stelt je in staat om steeds beter je pad te kiezen. Door feedback te geven, help je een ander om zich verder te ontwikkelen.



#### V3 — Samenwerken & netwerken

Om verder te komen in je werk en leven, moet je met andere mensen samenwerken. Weinig mensen bereiken hun doelen alleen. Netwerken kan je helpen aan contacten die je verder kunnen helpen in je studie of werk en je privéleven. Om effectief te netwerken moet je net als bij samenwerken investeren in de relatie.



#### **V4 \_\_ Creatief denken**

Creativiteit is een van de belangrijkste 21<sup>ste</sup>-eeuwse vaardigheden. Vroeger was het handig om veel kennis te hebben, maar in de informatiemaatschappij waar we nu in leven, gaat het vooral om hoe je die kennis met elkaar in verband brengt. Daar is creativiteit voor nodig.



#### **V5 \_\_ Persoonlijke effectiviteit**

Je hebt doelen voor jezelf gesteld en wilt deze behalen binnen de gestelde periode. Plannen, je tijd effectief gebruiken en focussen, helpen je daarbij. Persoonlijke effectiviteit gaat over het optimaal invullen van je beschikbare tijd in zowel je privéleven als je studie en/of werk. Je maakt gerichte keuzes en voert je werkzaamheden zo efficiënt mogelijk uit, waardoor je resultaten doelgerichter kunt behalen. Je haalt het beste uit jezelf.

---

## Over de auteurs

**Sabine Kerkmeijer-van der Peijl** en **Natalie van Zeeland** (OutoftheToolbox.nl) coachen en adviseren startende (student)ondernemers, docenten en organisaties die innovatief willen werken. Door hun kennis en ervaring in zowel het bedrijfsleven als het onderwijs weten ze wat relevant en actueel is en kunnen ze deze kennis praktisch en toegankelijk overbrengen. Natalie en Sabine hebben samen meer dan twintig jaar ervaring in ondernemerschapsonderwijs en het coachen van young professionals. Ze zijn enthousiast, praktisch en to the point, zonder gedoe.

Eerder schreven ze het succesvolle boek *Van idee naar start-up*.



**Succesvolle professionals en ondernemers weten waar ze goed in zijn én wat ze minder goed kunnen. Ze weten wat ze belangrijk vinden en waar ze heen willen. Ze vertonen eigenaarschap, zijn proactief en leren continu met en van hun omgeving.**

---

*Succes begint bij jezelf* is een praktisch stappenplan om persoonlijke groei te realiseren op je weg naar succes. Dat succes definieer jij als young professional zelf, of je nu ergens als werknemer aan de slag gaat of je eigen bedrijf opzet. Dit boek helpt je je doelen te formuleren en te behalen door te doen wat je leuk vindt en wat bij je past. Grote kans dat je er dan ook succesvol in wordt. Dan komen ondernemend gedrag en persoonlijk leiderschap samen en kun je aan het werk gaan om deze verder te ontwikkelen.

**In deel 1** doorloop je vier stappen die je helpen je toekomstdroom te verhelderen en te realiseren. Het begint allemaal met inzicht in jezelf (wie ben je, wat kun je en wat wil je). Ook als je al goed weet waar je heen wilt, is het belangrijk na te gaan of deze toekomstdroom past bij wie jij bent. Deel 1 kun je stap voor stap doorlopen, maar je kunt ook je eigen route kiezen.

**In deel 2** kun je je verdiepen in de vaardigheden waarover elke professional en ondernemer moet beschikken. Deze vaardigheden zijn voorwaarden voor succes. Daarnaast vind je in dit deel een toolbox met een complete set handige canvassen, modellen, tests en methodes.

*Succes begint bij jezelf* is in de eerste plaats geschreven voor studenten in het hoger onderwijs en voor young professionals. Coaches kunnen het boek gebruiken als handboek. Daarnaast kan iedereen die stappen wil zetten naar groei en succes met dit praktische stappenplan direct aan de slag.



**Op de website bij dit boek** is materiaal beschikbaar in de vorm van praktische en direct toepasbare tests, tools (modellen), tips en tricks, en inspirerende voorbeelden.

“

*Succes begint bij jezelf* is praktisch, duidelijk en makkelijk om te lezen, zonder dat het zweverig is. De praktische tips zijn gemakkelijk, leuk en toegankelijk zodat je ze ook echt in de praktijk kunt brengen, ermee gaat experimenteren en ervan leert.

**Youri Barth | student Ondernemerschap & Retail Management | Hogeschool Utrecht**

“

Natalie en Sabine hebben een heel fijn boek geschreven dat ik zeker zal aanraden en gebruiken. De beschrijvingen zijn kort en bondig en de toolbox is superhandig. Eindelijk een boek dat de topics op dit vlak samenbrengt en geschikt is voor studenten van allerlei opleidingen.

**Angelique van Zuilen | Onderwijsadviseur | HAN University of Applied Sciences**



9 789024 442867 >

[www.boomstudent.nl](http://www.boomstudent.nl)  
[www.boomhogeronderwijs.nl](http://www.boomhogeronderwijs.nl)