

10 manieren voor het vinden van jouw kracht

Eline Faber



Eline Faber

Begeleider van Verandering

Waarom deze whitepaper?

Regelmatig zie je ze voorbijkomen: de oproepen om toch vooral vanuit de Bedoeling te werken, of vanuit je Why. Dat je pas succesvol kunt zijn als je een duidelijke missie en visie hebt geformuleerd. Of dat, als je werkt vanuit je kracht, je nooit meer hoeft te werken. Want dan doe je waar je goed in bent en dat geeft alleen maar energie! Het is allemaal waar, en het is tegelijkertijd zoooo frustrerend. Want niemand vertelt je hóe je dat dan moet doen. Hoe vind je jouw Bedoeling, je Why, je passie, je kracht, je missie en je visie?

In deze whitepaper geef ik jou antwoord op die vraag. Ik bied je 10 manieren om je kracht te vinden. Jij kiest welke methode jou op dit moment het meeste aanspreekt. Stuk voor stuk geven ze je inzicht in wat jou uniek maakt, wat jij beter kunt dan een ander. Ik begin hieronder met mijn eigen verhaal, waarin je kunt lezen hoe ik zelf heb geworsteld met het vinden van mijn kracht. Zo moeilijk kán het voor jou niet eens meer worden, want jij hebt nu deze whitepaper in je bezit. Je krijgt gewoon op een presenteerblaadje, waar ik tientallen jaren naar heb lopen zoeken! Heb je zin om meteen te beginnen, sla dan mijn verhaal over, en ga rechtstreeks naar de 10 manieren voor het vinden van jouw kracht.

Ik ben ervan overtuigd dat deze methoden je verder helpen. Dat is de eerste stap, daarmee ben je er waarschijnlijk nog niet. Want je wilt ook meer gaan werken vanuit je kracht. En daarbij ervaar je misschien weer andere belemmeringen. Ik help je graag bij deze reis, waarin je veel over jezelf zult ontdekken. Heb je hulp of een spiegel nodig, aarzel dan niet om contact met me op te nemen, via eline@eline-faber.nl.



Oh, echt joh, zo irritant.... Wat vond ik zo leuk, dat ik daar ook op zaterdagavond aan wilde werken? Ondernemer ben je immers 24/7. Waar kon ik dan ook iets mee verdienen? Waarom zouden mensen voor mij gaan kiezen?

Die zoektocht naar het ondernemerschap heeft maar liefst acht jaar geduurd. En op een dag was het er ineens: ik trad op als dagvoorzitter in een groot theater en daar waren mensen lyrisch over. Ik vond het werk fantastisch, omdat ik daar veel van mezelf in kwijt kon: het nadenken over het publiek en hoe ik die zou kunnen raken, het schrijven van het script, het puzzelen over het programma en natuurlijk het optreden en de verbinding maken met de zaal. Maar, ik was er nog niet. Dagvoorzitterschap is een kort cyclisch proces en je komt niet tot het begeleiden van veranderingen. Terwijl ik daar inmiddels toch wel goed in was geworden.

Nu, eindelijk, weet ik het: ik ben Begeleider van Verandering. Ik leer mensen en organisaties te veranderen vanuit hun kracht. En ik geloof dat het vinden van je kracht een van de eerste fundamenteën is om succesvol te kunnen veranderen. Dan weet je namelijk ook waar jij niet goed in bent, en waar jij anderen voor in zou moeten schakelen om jezelf of je organisatie verder te ontwikkelen (lees: te veranderen).

Dus dat is mijn verhaal. Door mijn probleem, dat ik niet wist wat ik wilde worden, heb ik met allerlei manieren en methoden geëxperimenteerd om inzicht te krijgen in mijn eigen kracht. Het heeft mij zoveel moeite gekost, dat ik daar onbewust een extra zintuig voor heb ontwikkeld. Telkens als ik met mensen praat, heb ik de antenne van 'wat is jouw kracht' aan staan. Die antenne heb ik nu doorontwikkeld naar een methode, waarin ik mensen snel inzicht geef in hun kracht, en bovendien inzicht geef in de kansen en belemmeringen om vanuit die kracht te kunnen werken. Aan het einde van deze whitepaper, bij 10. Het Moodboard, geef ik je meer informatie over mijn methode, maar eerst kun je zelf aan de slag.

Hier zijn ze dan, de tien manieren voor het vinden van jouw kracht:



1. De eerste stappen naar je Ikigai

Misschien heb je weleens gehoord van Ikigai. Het is Japans voor 'jouw reden om uit bed te komen 's ochtends' en vindt zijn oorsprong in Okinawa, een van de Blue Zones in de wereld. Een Blue Zone is een plek waar mensen het gelukkigst zijn en het langst leven. Een van de redenen van geluk en lang leven is volgens de bewoners van Okinawa de Ikigai. Om je Ikigai te vinden, zijn vier vragen belangrijk:

- Waar ben ik goed in?
- Wat vind ik ontzettend leuk om te doen?
- Waar zit de wereld op te wachten?
- Waar willen mensen voor betalen?



Een prachtig voorbeeld gaat over een dame van 86 jaar. Haar grootste hobby's zijn reizen en bloemschikken en ze reist de hele wereld over om workshops te geven over bloemschikken. Blijkbaar is ze er zo goed in, dat mensen over de hele wereld haar willen betalen voor haar workshops. Regelmatig krijgt ze de vraag wanneer ze met pensioen gaat. Je zult begrijpen dat zij deze vraag totaal onzinnig vindt. Waarom zou je met pensioen willen van de twee dingen die je het leukst vindt om te doen? Krankzinnig toch? Dat is dus het mooie aan de Ikigai. Als je je Ikigai vindt, hoef je geen dag meer te werken. Je doet wat je leuk vindt, waar je goed in bent, waar de wereld op zit te wachten en waar je nog voor betaald krijgt ook. Hoe mooi wil je het hebben?



Als je je Ikigai hebt gevonden, heb ik je niets meer te bieden. Dan ben je klaar, heus. Maar het is niet zo eenvoudig om je Ikigai te vinden. Sommigen zoeken er hun hele leven naar, anderen zijn er misschien in hun pubertijd al achter. Ik richt me nu even tot de meerderheid; de mensen die worstelen met hun Ikigai:

De belangrijkste stappen in het vinden van je Ikigai zijn ‘waar ben ik goed in?’ en ‘wat vind ik ontzettend leuk?’ Want als je niet eerst deze twee vragen beantwoordt, wordt de keuzevrijheid bij de volgende twee vragen wel heel erg groot. Je probeert dus eerst te bepalen wat je goed kunt en wat je leuk vindt en daarna ga je pas naar de volgende stappen.

Toen de Ikigai voor het eerst op mijn pad kwam, was ik een enorme paardenliefhebber. Paardrijden vond ik het allerleukste om te doen. Maar ik besepte me ook dat ik weinig talent had en dat er geen droog brood in te verdienen was. Paardrijden zou dus nooit mijn Ikigai kunnen worden, hoewel het toentertijd wel mijn grootste passie was. Kijk dus goed naar wat je leuk vindt, in combinatie met waar je goed in bent. En beweeg dan naar de volgende stappen.

Hoe weet je waar je goed in bent? Daar heb je anderen voor nodig. Want daar waar jij echt goed in bent, dat wat jij heel goed kunt, is voor jou zó vanzelfsprekend, dat je dat nooit zou bestempelen als iets waar je goed in bent. En hoe vervelend die vraag ook is (“Zeg, vertel mij nou eens waar ik goed in ben?”) zijn de antwoorden die je krijgt verhelderend en interessant. Het geeft je goed inzicht in hoe anderen naar jou en je kwaliteiten kijken. Het geeft je veel inzicht in wat jouw Ikigai zou kunnen zijn.



2. Wat wilde je later worden ?

Als kind zijn je gedachten over je toekomst onbegrensd. Je voelt nog geen belemmeringen, je mag nog volop dromen en je hebt je hele leven nog voor je. Zonder enige schroom vertel je dat je astronaut wilt worden, of chirurg, of gewoon miljonair. Ik geloof dat er een reden achter dit soort dromen zit. Het is geen toeval. Het zou zomaar kunnen dat hier de sleutel ligt tot het vinden van je kracht. Het is daarom belangrijk om hier naar terug te gaan, zodat je weer verbinding kunt maken met dat kleine kind en die grote dromen.

Ik wilde vroeger Madonna worden en in het middelpunt van de belangstelling staan. Ik kon niet zingen, niet echt goed dansen, en ik was ook niet gezegend met enig acteertalent. Toch struinde ik alle playbackshows af, organiseerde complete voorstellingen voor mijn ouders (het enige publiek dat wilde komen) en de optredens van het jazzballet in het plaatselijke theater waren mijn hoogtepunten van het jaar. Maar ja, toen werd ik volwassen... Ik ging studeren en werken en de 'realiteit' haalde me in: Het theater was niet voor mij weggelegd.

Totdat ik na 20 jaar weer eens in de coulissen stond, voor mijn optreden als dagvoorzitter. Oh, wat had ik dit gemist! Dit was waar ik mij thuis voelde, in het theater, alle schijnwerpers op mij gericht. Het kon dus wel! Madonna werd 'm niet helemaal, maar ik mocht wel in het middelpunt van de belangstelling staan. En dat is wat ik graag wilde toen ik klein was. Hier begon mijn eerste stap naar het ondernemerschap.

Weet jij nog wat je wilde worden als je later groot was? En kun jij achterhalen waarom je juist dát graag wilde worden? Wilde je chirurg worden, omdat je mensen beter zou kunnen maken? Of omdat het je rijk zou maken? Of omdat je alles wilde weten over het menselijk lichaam? Het waarom van jouw droom geeft je inzicht in jouw passie, en daarmee heb je al een deel van je kracht gevonden. Je kracht is namelijk altijd iets wat je én goed kunt én waar je hart sneller door gaat kloppen.



3. Wat was vroeger je favoriete spel?

We gaan weer even terug naar vroeger.

Als kind zat je namelijk niet alleen te dromen over wat je later wilde worden als je groot was, je had ook jouw eigen favoriete spel. Dat favoriete spel zegt iets over jouw talenten en dromen. Stel je eens voor dat jij jouw favoriete spel van vroeger nu in het echt zou kunnen spelen? Hoe blij word je daarvan?

Naast dat ik vroeger iedereen tot waanzin dreef met mijn dansvoorstellingen en playbackshows, speelde ik ook graag 'winkeltje'. Ik had een kassa met een echte kassarol en een mini-supermarktje, waar ik me wekenlang mee kon vermaken. Vooral die kassa heb ik helemaal 'kapot gerinkeld'. En dan geld tellen he. Gek genoeg heb ik een broertje dood aan cijfers, begrotingen en planningen, maar de boekhouding van mijn eigen bedrijf doet me nog steeds denken aan 'winkeltje spelen', en ik beleef daar nog altijd plezier aan. Ik ben dan gewoon trots dat ik 'mijn eigen winkeltje' heb, in het echt.



4. Wanneer ben jij op je best?

Wanneer ben jij op je best? Wanneer heb jij het gevoel dat dingen vanzelf gaan, dat je ineens heel veel energie krijgt, dat je je enorm gelukkig voelt? En waarom is dat? Wat gebeurt er waarom je dat gevoel krijgt? Meerdere antwoorden zijn mogelijk...

Ik word ontzettend gelukkig van een gesprek met iemand waarin we echt in verbinding zijn. Ik bedoel daarmee dat ik met mijn volledige aandacht luister naar de ander, en probeer te begrijpen wat er bij de ander speelt, wat belangrijk is, wat er achter de woorden schuilt. Als dat wederzijds is, kom je op een ander niveau van gesprek. En dat is zo mooi. Daar krijg ik energie van. Maar ook als ik op het podium sta, voel ik me gelukkig. Zeker als ik merk dat de zaal, de sprekers en ik samen iets moois aan het bouwen zijn. Dat er echt iets gebeurt in die zaal. Blijer kun je mij niet krijgen. Ten slotte word ik blij van schrijven in stilte, het liefst in de natuur. Gewoon weer even tot mezelf komen. Dat zijn drie heel verschillende dingen; optreden, in verbinding en schrijven, maar voor mij allemaal even belangrijk.

En jij? Welke mooie momenten staan bij jou op het netvlies? Waarom waren deze momenten zo fijn? Wat is het dat je je dan zo gelukkig voelt? Ga dat eens onderzoeken, en schrijf dit op.

Wat ook enorm helpt, is om mensen die heel dichtbij je staan (je partner, familie, beste vrienden) te vragen wanneer jij op je best bent. Je kunt bijvoorbeeld de volgende vragen stellen:

- Wanneer ben ik volgens jou mijn beste zelf?
- Wat gebeurt er dan?
- Wat doet dat met jou?



Een vriendin vertelde me dat ik mijn beste zelf ben als ik met aandacht naar haar luister. Dat was, zeker in het verleden, niet altijd het geval, omdat ik druk-druk-druk was. Ze vertelde dat als ik echt aandacht voor haar had, er een echt gesprek mogelijk was, en daardoor voelde zij zich gezien en gehoord. Ik vond het confronterend, want dat betekende ook dat ik regelmatig zonder aandacht naar haar luisterde. Ik zag in dat ook ik veel energie krijg van een gesprek met aandacht. Dan was ik mijn beste zelf. Ik ben daar toen bewust mee aan de slag gegaan.

Sinds ik weet op welke momenten ik op mijn best ben, probeer ik mijn werk en omgeving zodanig in te richten, dat ik mijn beste zelf vaker in kan zetten. Optreden, schrijven en échte gesprekken behoren tot mijn dagelijkse bezigheden. Het geeft mij niet alleen veel energie, mensen gaan ook veel meer mijn beste zelf zien. Met andere woorden: ik zet het allerbeste van mijzelf in. Dat gaan mensen (ook klanten) zien en waarderen.

Wil je je meer verdiepen in je beste zelf? Lees dan eens het boek Best Self van Mike Bayer.



5. Vraag 365 graden feedback

Je kent de methode '365 graden feedback' waarschijnlijk wel van functionerings- en beoordelingsgesprekken. De bedoeling is dat je aan het begin van elk jaar begint met resultaat- en ontwikkelafspraken. Wat wil ik bereiken? Waarin wil ik me ontwikkelen? Gedurende het jaar vinden er regelmatig gesprekken plaats tussen medewerker en leidinggevende over deze afspraken, en aan het einde van het jaar wordt bekeken of de resultaat- en ontwikkelafspraken gehaald zijn.

Een mooie methode om te achterhalen in hoeverre dit is gebeurd, is met de 365 graden feedback. De medewerker bekijkt in zijn omgeving wie iets heeft kunnen merken van zijn ontwikkeling en vraagt aan een paar mensen uit zijn omgeving om hem op deze punten van feedback te voorzien.

Als ondernemer heb je geen functionerings- en beoordelingsgesprekken. En eigenlijk is dat raar. Want als het goed is bepaal je wel elk jaar waar je naartoe zou willen groeien en wat je zou willen ontwikkelen. Dat hoop ik tenminste. En als je het niet doet, zou ik daar maar als de sodemieter mee beginnen, want dan heb je grote kans dat je veel te veel energie steekt in dingen die je helemaal niet verder brengen. Maar dat terzijde, dat is voer voor een andere whitepaper...

Als jij wel voor jezelf een plan hebt gemaakt voor het komende jaar, dan zou het goed zijn om aan het einde van het jaar in je omgeving te vragen hoe zij vinden dat jij je ontwikkeld hebt. En om welke redenen ze jou zouden aanbevelen bij anderen. Het geeft je weer meer inzicht in wat jouw kracht is. Wat het in jou is wat ze bijzonder waarderen.

Wie zou je daarvoor kunnen benaderen? Je zou bijvoorbeeld een paar ondernemers uit je netwerk kunnen vragen. Of klanten waar je een bijzondere band mee hebt. Mensen vinden het vaak een eer dat je om hun feedback vraagt. Je laat zien dat je je wilt ontwikkelen en dat hun mening belangrijk voor jou is.



6. Wat is jouw beperking?

Dit lijkt een rare vraag als je op zoek bent naar je kracht, maar als je er even bij stilstaat, is het juist een heel logische. Een beperking is namelijk niet een uiting van wat je niet kunt, maar juist van iets dat je veel beter kunt dan een ander. Je beperking is per definitie je kracht.

Door je beperking heb je namelijk iets anders veel intensiever getraind dan een ander. Zo is collega-ondernemer Kim Verweij gedeeltelijk doof en kan ze daardoor veel beter luisteren dan anderen. Ze luistert namelijk niet alleen met haar oren, maar met meer zintuigen. Haar beperking is haar kracht: Ze is een succesvol communicatieadviseur. Een andere ondernemer in mijn netwerk is een tijdje bijna blind geweest en heeft daardoor anders leren kijken naar dingen. Dat is nu zijn kracht. Het is algemeen bekend dat blinde mensen hun andere zintuigen veel beter hebben ontwikkeld.

Ik ben zelf een broddelaar (dat is een spraakgebrek waarbij iemand sneller praat dan hij denkt) en door dit gebrek moet ik extra mijn best doen om mijn boodschap helder voor het voetlicht te brengen. Daarom maak ik altijd een script voor mijn werk als dagvoorzitter, waarbij ik zorgvuldig nadenk over elk woord dat ik uitspreek op het podium. Voor complexe politiek-bestuurlijke onderwerpen is dat heel fijn, want een opdrachtgever kan een paar dagen van tevoren mijn teksten checken en zo invloed uitoefenen op wat ik op het podium zeg. Weinig dagvoorzitters bieden die service, maar bij mij is het niets anders dan een noodzaak. Een logisch gevolg van mijn beperking, en daarmee mijn kracht.

Ik geloof dat iedereen minstens 1 beperking heeft. Het zou interessant zijn om eens na te denken over je eigen beperkingen en wat je extra hebt moeten ontwikkelen, om beter te kunnen functioneren. Wat kun jij heel goed doordát je die beperking hebt? En zou dat dan niet juist jouw kracht kunnen zijn? Dat wat jou uniek en onderscheidend maakt en waarom klanten juist voor jou kiezen?



7. Wat zeggen mensen altijd over je?

“Jij bent altijd zo enthousiast!” “Jij krijgt mensen mee!” Dat is wat ik altijd te horen kreeg. En daar werd ik weleens moe van: Tell me something I don't know... Of: “Ja, leuk, en wat koop ik daarvoor? Ik heb het nog nooit een vacature gezien, met de tekst: Wij zijn op zoek naar ‘enthousiasteling, die mensen mee krijgt (m/v)’ voor 40 uur per week.”

Bovendien vond ik dat helemaal geen kwaliteit van mezelf, omdat het voor mij gewoonweg heel logisch is. Ik kan niet *niet* enthousiast zijn. Het is vanzelfsprekend. En ik dacht altijd dat het dan geen kwaliteit kon zijn. Want een kwaliteit, daar moet je toch hard voor werken? Je moet er toch wat voor doen, om het een kwaliteit te laten zijn? Dat dacht ik altijd, maar dat blijkt dus helemaal niet zo te zijn. Juist datgene wat voor jou heel logisch en vanzelfsprekend is, juist datgene wat jij altijd terugkrijgt van anderen, dáár zit jouw kracht. Hoe logischer en gemakkelijker die kwaliteit voor jou is, hoe meer je er in je werk mee zou moeten doen. Want ga maar na: jij wordt er enorm om gewaardeerd, mensen zien dat als iets waardevols, dus als iets waar ze voor zouden willen betalen. Bovendien kost het jou totaal geen moeite. Als jij vanuit die kwaliteit, vanuit die kracht gaat werken, hoef je dus helemaal geen moeite meer te doen om geld te verdienen. Dat klinkt goed, toch?

Mijn advies is: let de komende tijd goed op wat mensen spontaan tegen je zeggen. Als dat dingen zijn die je al zo vaak hebt gehoord en die voor jou vanzelfsprekend zijn, noteer die dan. Na een tijdje, als je een aantal van die kwaliteiten opgeschreven hebt, bekijk je wat je hier in je werk of in je bedrijf mee doet, en in hoeverre je deze kwaliteiten meer zou kunnen inzetten. Je gaat daarmee bewust meer doen met jouw kracht. Let maar op: dan ga je knallen!



8. Welk probleem los jij op?

Als jij eens terugkijkt naar de klanten die de afgelopen tijd op jouw pad zijn gekomen, of de collega's die jouw hulp in hebben geroepen: waarom wilden ze graag dat jij hen hielp? Welk probleem kon je voor hen oplossen? Dit is niet feitelijk waarvoor je gevraagd wordt; er is vaak een achterliggende behoefte.

Zo heb ik een diepgewortelde angst voor de Belastingdienst. Het heeft niets te maken met de hartverscheurende verhalen rond de zorgtoeslagenaffaire; ik heb deze angst altijd al gehad. Op het moment dat er een aangifte moet worden gedaan, breekt het angstzweet me uit en slaap ik niet meer. Ik ben zó bang dat ik iets verkeerd doe! Daarom heb ik een account bij een online boekhoudprogramma en heb ik een boekhouder die ook met dat programma werkt. Ik hoef alleen maar dingen juist in te vullen, de boekhouder checkt alles en doet de jaarrekening en jaaropgave. Zij lost het volgende probleem voor mij op: mijn angst voor de Belastingdienst.

Dus welk probleem los jij voor jouw klanten op? Welke dieperliggende 'oer behoefte' zit daarachter? Als je dit weet, kun je dit gevoel in je uitingen meer uitstralen.

Zo heeft Amanda Rogaar, van het bureau Rogaar Administratie op de website staan:

"Vooral bij ZZP'ers en in het kleinbedrijf zie ik dat energie verloren gaat aan werkzaamheden die niet bij de kernactiviteiten van de onderneming horen, zoals de administratie. Daarom neem ik die graag voor mijn rekening."

Ze laat in deze tekst goed zien, dat zij je helpt met de administratie, zodat jij je op je bedrijf kunt richten. Dát is de behoefte waar ze in voorziet.

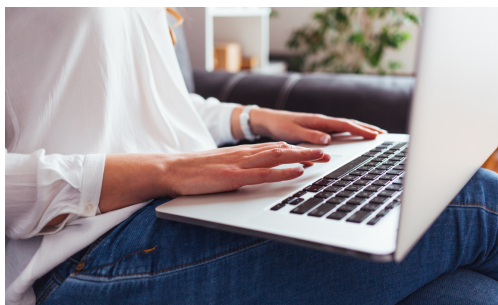


9. Iets wat je ook wilt doen op zaterdag

Of je nu ondernemer bent of voor een baas werkt, bij alles waar je voor betaald wordt, heb je 'leuke klussen' en 'stomme klussen'. Welke klussen vind je nou zó leuk, dat je het ook op zaterdagavond zou willen doen?

In de acht jaar dat ik nadacht over mijn ondernemerschap en wat ik zou moeten doen, heb ik wat geëxperimenteerd met opdrachten. Een van die opdrachten was om een citymarketingbeleid te maken voor een gemeente ergens in de Randstad. Een dergelijke visie had ik ook geschreven voor de gemeente waar ik op dat moment in loondienst was, dus ik wist dat ik het kon. Het probleem was echter dat ik het niet zo leuk vond. Het leek veel te veel op werken! Dit was niet iets wat ik op een zaterdagavond wilde doen. Nadat de opdracht was afgerond, heb ik hier geen ruchtbaarheid aan gegeven en heb ik daar dus ook geen vervolglussen aan overgehouden.

Inmiddels ben ik erachter dat ik graag schrijf, en dan vooral op momenten dat ik niet gestoord word. Ik gebruik de weekenden daarom om te schrijven. Heerlijk met de voetjes op de bank, wie doet me wat. Ik schrijf de scripts voor mijn werk als dagvoorzitter, ik schrijf de draaiboeken voor de teamsessies die ik begeleid, of ik schrijf blogs over verandering. Het is allemaal ten behoeve van mijn eigen bedrijf, en ik vind het nog leuk ook!



10. Maak een moodboard

Het maken van een moodboard is de beste en meest effectieve manier om je kracht boven tafel te krijgen. Ik gebruik het altijd als eerste stap in de methode die ik heb ontwikkeld om inzicht te krijgen in je kracht, en het is dé basis om te achterhalen welke kansen er liggen én welke belemmeringen je ervaart om vanuit je kracht te kunnen werken. Als deze manier zo krachtig is, waarom ben ik daar dan in deze whitepaper niet mee begonnen? Omdat dit de enige methode is, waarbij goede begeleiding noodzakelijk is. Deze methode valt of staat met de feedback die je krijgt, en hulp van anderen is hierbij noodzakelijk. Bovendien is het belangrijk dat je pure, eerlijke feedback terugkrijgt en dat er zaken blootgelegd worden. Het vraagt om een veilige omgeving waar alles gezien en gezegd mag worden. Ik zou dus bijna willen zeggen: Don't try this at home. Laat dit over aan de professional.

Ik heb tientallen mensen begeleid bij het vinden van hun kracht door middel van het moodboard. Hieronder neem ik je mee in hoe ik dat doe:

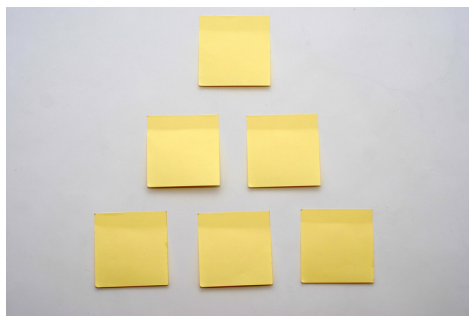
Ik vraag mensen van tevoren om een moodboard te maken. In een 1-op-1 sessie presenteer jij je moodboard en ik luister naar alles wat je zegt, naar de manier waarop je het zegt én naar alles wat je niet zegt. Tijdens jouw presentatie komen er woorden en gevoelens bij mij op, en dit alles geef ik jou terug nadat je klaar bent met je presentatie. Dit noem ik het 'meervoudig luisteren'.

Je krijgt van mij terug welke woorden (of waarden zo je wilt) voor jou belangrijk zijn. Ik zeg alles. Ook de dingen die moeilijk zijn voor jou. Niet om je te pesten, maar juist om je te helpen. Want pas als onderliggende patronen, overtuigingen en belemmeringen zichtbaar worden, kun je er iets mee. Ik check met jou continu of het klopt wat ik je teruggeef. 95% van de woorden zijn raak. Soms zijn er woorden bij die niet helemaal lijken te kloppen en samen komen we dan uit bij de juiste taal, het juiste woord wat het beste bij je past.



Als dit klaar is heb jij een stapel post-it met woorden voor je liggen. Op elke post-it staat 1 woord. Vervolgens vraag ik jou om de post-its zodanig neer te leggen dat het voor jou klopt. Het kan zijn dat de woorden in een cirkel komen te liggen, maar ik heb ook wel pijlen, vierkanten, kruizen en tijdlijnen voorbij zien komen. Het maakt niet uit, zolang het voor jou logisch is. Door jouw belangrijkste woorden en waarden in een structuur te plaatsen krijg je ineens onvoorstelbaar veel inzichten. Over de kansen, de belemmeringen, jouw diepste verlangens, je grootste talent, je absolute kracht. Er lijkt iets magisch te gebeuren en alles valt op zijn plaats.

Als je bovenstaande proces doet met iemand die niet meervoudig kan luisteren, of niet de juiste woorden kan vinden voor wat jij bedoelt, of die niet durft te zeggen wat gezegd moet worden omdat hij bang is om jou te kwetsen, dan werkt deze methode natuurlijk niet. Vandaar een dikke disclaimer op deze 10e manier om je kracht te achterhalen. Hij is enorm effectief, maar alleen met de juiste begeleiding.



Alleen ga je sneller, samen kom je verder

Zoals gezegd, de eerste 9 manieren voor het vinden van je kracht, kun je prima zelf doen. En als je daar geen hulp bij vraagt, is dat best eenvoudig en krijg je snel resultaat. Maar ook hier geldt het adagium: Alleen ga je sneller, samen kom je verder.

Jouw omgeving, waaronder de ondernemers in je netwerk, je klanten en familie en vrienden, weet vaak beter te benoemen waar jouw talenten liggen, welk probleem jij oplost en wat jouw kracht is. Schakel ze dus vooral in. Je hoeft ze daarbij echt niet te vermoeien met enquêtes en interviews. Vraag gewoon eens terloops wat ze in jou waarderen, wanneer jij volgens hun het beste uit jezelf haalt. Mensen vinden het erg leuk als je om hun mening vraagt (zolang het ze niet te veel tijd kost).

Hulp nodig? Ik ben er voor je

Je gaat met bovenstaande tips een heel eind komen bij het bepalen van je kracht. Maar het is altijd prettig om jouw ideeën met iemand te spiegelen. Uiteraard ben ik er voor je, als je hierbij hulp kunt gebruiken.

Nieuwsgierig naar wat ik voor jou kan betekenen? Check mijn website www.eline-faber.nl, volg me op [Linked-In](#), of neem direct vrijblijvend contact op: info@eline-faber.nl.



*Heel veel succes!
Liefs, Eline*

