

[Het alfabet van Ann] De U van UNIEK

Goeie dag allemaal. Welkom bij het alfabet van An.

We zijn al Aan de U ondertussen. Dat betekent dat er na deze nog vijf letters zijn/ nog de V, W, X, Y en Z. Dus suggesties voor de V, W, X, Y en Z zijn altijd welkom. En voor de U heb ik gekozen - na suggesties gevraagd te hebben op social media heb ik toch Ik zou bijna zeggen moeten kiezen - voor de U van uniek. Want die suggestie kwam zo vaak terug en die suggestie werd echt gedaan zo bijna van: allez, de U van UNIEK, dat spreekt toch vanzelf? Dat moet toch de U van UNIEK zijn? Dat kan toch niet anders? Gij kunt toch niet anders als de U van uniek doen hè? Dus voilà, de U van UNIEK. Maar het heeft toch een tijd geduurd eer ik die U van UNIEK, één: dan toch echt omarmd heb en twee: eer ik dan de opname ging maken. Want ik had echt zoiets - en dat is natuurlijk heel ironisch over dit onderwerp - wat voor unieks heb ik nu te zeggen over uniek zijn? Voilà, waarschijnlijk was dat weer een teken dat het echt het goed onderwerp was. Dus welkom allemaal bij de U van UNIEK. En ja, ik heb er weer een podcast van gemaakt. Want ik had echt het gevoel ik moet zo gewoon tegen jullie babbelen want ik vind het echt.

Ik vind het echt ook een soort van filosofisch thema. En eerlijk gezegd, ik heb daar lang mee geworsteld met dat uniek zijn. Ik worstel daar nog regelmatig mee. In de zin van: ja, ik wil uniek zijn. Absoluut. Ik heb een groot verlangen om uniek te zijn. En dan natuurlijk komt direct de vraag van: ja, maar waarin ben ik dan uniek? En daaruit volgend komt dan ook direct het thema dat als mensen mij dan aangaven 'ja, maar daar in An ben jij uniek' dat ik dat eigenlijk totaal niet kon zien of zo. Daar zeg ik straks ook nog wel iets over. Maar ook nog veel meer filosofisch: dat ik ook echt oprecht kan denken van 'ja oké, maar iedereen is uniek hè, want iedereen heeft een ander DNA hè'. Tenzij dat ge natuurlijk een eeneiige tweeling bent of zo. Of dat ge gekloond bent. Maar ja, dat is bij mensen nog niet het geval. Ja, als dan iedereen uniek is, wat is er dan uniek aan uniek zijn? Allee ja, ge weet ik denk soms te hard door voor mijn eigen goed. Maar ja, soms kan het uniek zijn me echt blokkeren en dat is misschien goed dat we daarom echt er een podcast over doen.

Een aantal bedenkingen over uniek zijn en onderneming en ondernemen. Ik ga het bijvoorbeeld hebben over ‘Waar in kan het uniek zijn zitten met ondernemen?’. Want dat kan op heel verschillende gebieden zitten. Op heel veel, heel, heel verschillende aspecten van het ondernemen. Ik heb dan een aantal bedenkingen en ik heb dan een aantal afsluitende reflectievragen van daar gaan het over hebben vandaag.

Maar het eerste waar ik het over wil hebben is: **waar in kan uw uniek zijn eigenlijk zitten met ondernemen?** Dat kan in een heel aantal dingen zitten. Dat kan bijvoorbeeld zitten in uw missie, in wat dat ge wilt veranderen in de wereld. Want als ge een bedrijf hebt zoals het mijne, als ge een beetje lijkt op mij qua onderneming, dan is uw onderneming om geld te verdienen. Dan is uw onderneming omdat ge dat echt leuk vindt om te doen, omdat dat u de kans biedt om echt uw talenten in te zetten. Om datgene te doen wat dat ge het liefst doet. En is het ook een manier om een verschil te maken in de wereld. Is het ook ontstaan vanuit iets van ‘ik zie dat iets niet goed gaat?’. Ik heb een geweldige ergernis te geven. Vaak heel veel brandstof. Er ontbreekt iets in de wereld, er gaat iets duidelijk niet goed en ik wil daar een stukje bijdrage aan leveren.

Ja, daarin zit al heel vaak het unieke. Hoe? Dat wij naar de wereld kijken is echt al uniek. Want in die missie, in hetgeen dat wij zien als dit klopt niet, dit ontbreekt, hier erger ik mij aan ... daar komt al zoveel samen. Daar komt al onze manier van kijken naar de wereld, onze ervaringen aan te pas. Daar komen onze talenten ook al te pas. Dus daar komt echt al het uniek zijn in uw missie, in wat dat ge wilt veranderen in de wereld.

Waar natuurlijk ook het unieke in kan zitten is in de doelgroep die ge helpt. Plus het probleem waar dat ge die doelgroep bij helpt hè. Daar zit bij mij niet het unieke in? Ik ben ondernemerscoach, ik help coaches, trainers, therapeuten, consultants. Er zijn vele ondernemerscoaches en er zijn vele ondernemerscoaches die zich specifiek op die doelgroep richten. Dus daar zit niet het unieke. Ik heb soms het gevoel en daarom wil ik dat effe aanhalen dat we misschien daar wat te veel op focussen. Dat we wat te veel focussen op die doelgroep. En dat probleem moet uniek zijn. Maar dat moet echt niet per se daarin zitten hoor.

Want ik hoor echt wel nog te vaak van ja, maar ik ben loopbaancoach, Er zijn er al zoveel. Ja, ja, oké. En dan is het wel belangrijk dat ge dat ge dat gaat specificeren, dat ge gaat zien van: oké, ik ben geen loopbaancoach voor alles en iedereen, maar voor welke specifiek groep. Maar zelfs dan zult ge niet uniek zijn daarin. En dat is ook helemaal oké hè. Als ge echt helemaal uniek bent in de doelgroep die ge helpt, in de combi doelgroep plus dringend belangrijk probleem, dan kunnen er twee dingen aan de hand zijn. Eén: ge hebt echt een gat in de markt ontdekt. Iets nieuws. Ge bent echt pionier? En da's helemaal oké en dat maakt het wel een stukje moeilijker. Want pionier zijn, dat vraagt wel veel van ons? Want dan is de weg nog niet gemaakt. Waarmee dat ik niet wil zeggen dat we anders gewoon de gebaande paden volgen. Maar het is wel handig om voorbeelden te hebben bijvoorbeeld? Maar als ge pionier bent, ja, dat dat dat vraagt wel wat van ons.

Het kan ook zijn dat hetgeen dat ge gaat doen nog niet bestaat. Dat kan ook zijn dat daar redenen voor zijn. Dat kan ook zijn dat mensen dat al geprobeerd hebben en dat die doelgroep dat toch niet als een echt dringend belangrijk probleem ervaart. Of dat die doelgroep daar toch niet echt geld voor over heeft. Dat zou ook kunnen. Waarmee dat ik maar wil zeggen: het is niet omdat de doelgroep die ge helpt en het probleem waarbij dat helpt, dat dat niet uniek is, dat het een probleem is. Zo hoeft geen probleem te zijn. Daar hoeft niet per sé ons uniek zijn in te zitten. Het mag wel hè, maar het hoeft niet per se dat daar ons uniek zijn in zit.

Een derde voorbeeld waar het uniek zijn in kan zitten bij het ondernemen is in onze visie op het probleem dat we oplossen. Bijvoorbeeld bij mij: het radicaal ondernemen. Dat ik niet meega in de verleidingsmarketing, niet meega met de kortingen en de schaarste, het schaarste creëren en de bonussen en de grote beloftes en het geheimzinnig doen: 'En dit ga ik nu nog niet vertellen, maar kom naar de workshop', want daar doe ik niet aan mee. Ik ben daar niet de aller enige in, absoluut niet, maar het is net iets zeldzamer op dit moment dan de verleidingsmarketing. Dus in uw visie op het probleem kunt ge ook absoluut uniek zijn.

Waar kunt ge nog uniek in zijn? In uwe aanpak? En dat kan zijn dat ge zelf een bepaalde methode hebt ontwikkeld. Dat kan natuurlijk ook zijn dat ge een bepaalde combinatie hebt van methodes, van tools, van technieken, waardoor dat ge op een unieke manier werkt hè.

Waar kunt nog uniek in zijn? De twee dingen die nu komen, die vind ik zelf wel heel interessant. En waarom vind ik die zelf heel interessant? Omdat ik zelf echt het gevoel heb dat bij mij, in elk geval in mijn bedrijf, dat het uniek zijn niet zozeer zit in mijn missie. Nee, zeker niet in de doelgroep en het probleem waar ik bij help. Misschien een stukje in mijn visie, maar ik ben daar zeker niet de enige in. Misschien net iets zeldzamer, maar zeker niet de enige. In mijn aanpak ben ik ook echt niet uniek. Ik heb zelf geen methodes ontwikkeld, integendeel. Ik ben iemand die heel veel heeft mogen leren van heel veel mensen en daaruit gebruik wat bij mij het beste past, wat bij mijn klanten het beste past. Dus daar ben ik zeker ook niet uniek in.

Maar waar ge ook echt uniek in kunt zijn met ondernemen en wat ge niet moogt onderschatten is uw eigen stijl, uw persoonlijkheid en ook ja uw beperking. Hetgeen dat ge niet kunt, en hetgeen dat ge juist extreem goed kunt, en daar echt te nemen en te laten. Daar heb ik het ook over gehad in de Besluiten van An, die training die ik gegeven heb. Dus daarin kunt ge ook echt uniek zijn. Dan ben je niet zozeer uniek in 'Oké, ik ben de enige ondernemerscoach'. Nee, ik ben niet uniek in een bepaalde doelgroep als ondernemerscoach. Nee, ik ben niet uniek in mijn manier van werken. Nee, ik ben niet uniek in mijn visie op de dingen. Nee, net iets zeldzamer, maar zeker niet uniek. Maar ik ga het wel echt doen vanuit mijn eigen stijl. Nee, mij kunt ge niet bellen, want ik haat bellen. Als de telefoon gaat dan zit ik tegen het plafond van het verschieten. Dat is te nemen of te laten. Dat is iets wat al net iets zeldzamer is. En dat ge daarin ook echt gewoon heel uitgesproken moet moogt zijn. Daarin kunt ook gewoon heel, echt heel uniek zijn hè.

En dan kan het dus echt gewoon zo zijn dat ge net dezelfde doelgroep hebt. Net hetzelfde probleem waar dat ge bij helpt, een soortgelijke visie, een soortgelijke aanpak, maar gewoon door een heel ander mens te zijn. Gewoon heel uniek te zijn hè.

Want, want de uniekheid zit echt bij bijna iedereen in de combinatie van bepaalde aspecten van dat allemaal. Ik moet dan altijd onthouden wat dat Jean Gendlin daarover zei. Hij is de grondlegger van focusing als proces van: ik ga met m'n aandacht naar m'n lijf, naar de subtiele signalen van m'n lijf en ik ga ontdekken wat die subtiele signalen mij willen zeggen. Dat eigenlijk. Jean Gendlin zei ook altijd - en ik weet z'n exacte woorden niet meer, ik heb ze nog proberen googelen, maar ik vond ze niet direct - maar Jean Gendlin zei altijd en dat ben ik nooit vergeten: hetgeen dat we doen is misschien al honderdduizend keer gedaan, maar de manier waarop dat wij dat doen, onze unieke kijk op de dingen, als we die niet in de wereld zetten, dan ontbreekt er iets. Het is echt de bedoeling dat wij onze unieke kijk op de wereld vanuit onze unieke set van ervaringen, vanuit onze unieke combi van talenten echt in de wereld zien te zetten.

En daar zit onze uniekheid in. En dus als daar onze uniekheid in zit, dan heb ik daar een paar bedenkingen bij hè. Een paar dingen die belangrijk zijn om te beseffen. Het eerste heb ik eigenlijk al wel gezegd. Dus dat is: **ge kunt dus ook echt uniek zijn door wie dat ge zijt**, zelfs als ge exact dezelfde doelgroep hebt als iemand anders. Zelfs als ge exact dezelfde visie hebt op een probleem als iemand anders. Zelfs als ge exact dezelfde aanpak hebt als iemand anders. Het zal moeten lukken dat ge net dezelfde aanpak hebt, dat ge net dezelfde visie hebt, maar het kan. Maar zelfs dan kunt ge nog helemaal uniek zijn, als ge maar gewoon laat zien wie dat ge zijt hé, met uw beperkingen en waar dat ge juist extreem goed in zijt en wat dat ge leuk vindt en niet leuk vindt. En uw kijk op de dingen.

Een tweede bedenking is: **ge zijt dus ook uniek als ge het zelf nog niet ziet**. Want al die dingen waarin dat we dus uniek zijn, dat is zo vaak voor onszelf vanzelfsprekend en daardoor zo vaak onzichtbaar. Een voorbeeld daarvan bij mezelf is dat ik heel regelmatig dingen zeg die ik heel serieus bedoel. En dan liggen de mensen plat van het lachen.

Ik heb dan helemaal niet het gevoel dat ze me uitlachen, integendeel, die zijn dan oprecht gewoon aan het lachen. Ik ben dan aangenaam verrast. Ik denk dan oké, dit was blijkbaar grappig. Oké, mooi meegenomen, maar ik had het helemaal niet zo bedoeld.

Dus voor mij is dat dan blijkbaar heel vanzelfsprekend dat ik iets gewoon heel serieus zeg en iets in mijn manier van hoe dat ik dat zeg is dan blijkbaar heel grappig. Dus mijn humor bijvoorbeeld is echt iets dat ik pas ben beginnen zien en ontdekken door feedback van mensen.

Want mijn volgende bedenking is echt van ga aan het werk, ga doen wat dat ge te doen hebt. Ga aan t werk in uw onderneming, in marketing, ga naar buiten, kom uit uw kot, werk met uw klanten, want daardoor krijgt ge feedback. En ik bedoel feedback in de aller ruimste zin van het woord hè.

Ik bedoel dat formeel, maar ik bedoel dat vooral ook informeel. En daardoor wordt duidelijk wat het effect is van wat ge doet. En daardoor wordt duidelijk waarin dat ge uniek bent.

Ik herinner mij bijvoorbeeld nog echt heel helder omdat dat me toen zo verbaasde toen ik een workshop gaf. Ja, ik had redelijk wat volk toen, ik denk toch 15-20 man zoiets. En d'r was iemand bij en die keek heel de workshop zo serieus en ik ben daar relatief gevoelig aan (Weet dat dat een heel stuk minder is ondertussen, maar toen zeker nog wel want da's al zeker tien jaar geleden). Dat als iemand zo'n beetje stuurs keek of zo tijdens zo een workshop, dan dacht ik direct van oei, die is niet tevreden. Nu ben ik daar al veel minder gevoelig voor. Nu, reageren mijn Gremlins daar zo hard niet meer op. Maar toen was dat echt nog dat ik dan dacht van 'oh nee, niet tevreden' en dan kon ik echt zo zenuwachtig worden. En dat was zo iemand die heel de workshop zo redelijk stuurs (zo ja, ik interpreteer dat dan als stuurs, ontevreden) gekeken had en op het eind van de dag komt die naar mij toe en dan zegt die 'Hebt gij enig idee hoe grappig dat jij bent?' En ik denk echt: uh nee. Dus ik zeg ook tegen haar: 'uh nee'. 'Ja echt' zegt ze tegen me 'ge moet echt zo stand up comedy of zo gaan doen'. En ik dacht wow als die dat tegen mij zegt ... en ik had juist heel de tijd de indruk dat die juist zo ontevreden was.

En dat is zo de eerste keer dat ik dat echt bewust heb gehoord en daarna hebben nog heel veel mensen dat gezegd.

Daardoor is het mij duidelijk geworden van: ah, ik ben eigenlijk dus grappig. Allee, k zeg niet dat heel de wereld mij grappig vindt, maar dat er veel mensen zijn die mij grappig vinden. En daardoor kunt ge dat dan expres nog wat meer gaan doen. Ah ja, dat kunt ge dat meer inzetten ook? Want ik weet nog dat de eerste keer als ik dat dan zo tegen mijn man zei: ja, mijn klanten vinden mij grappig. Die bekeek mij echt als dat ik zot geworden was, want dus thuiskwam dat nog niet tot uiting. Ik kon hem dat ook niet kwalijk nemen, want inderdaad, die kant van mij liet ik gewoon nog niet zien.

Dus ga aan t werk. Daardoor krijgt ge feedback en daardoor wordt het duidelijker waarin dat ge uniek zijt. Ik ga een ander voorbeeld geven, een heel ander voorbeeld. Ik geef heel veel feedback op teksten aan mijn klanten. Dat zijn veel website teksten bijvoorbeeld. Of teksten voor social media of bijvoorbeeld de Facebookpost die ze geschreven hebben of een nieuwsbrief of zo.

Ik krijg heel vaak de feedback dat ik net die feedback geef op die zinnen of dat stukske van den tekst waar dat ze zelf ook al over twijfelde. Vanmorgen had ik bijvoorbeeld nog iemand die zei: ja, die feedback die ge gaf, ik was zelf ook al aan t twijfelen van zou ik dat nu niet anders doen?

Of bijvoorbeeld ik herinner mij nog wat. Het zal wel een tijd gelden zijn dat iemand een tekst had geschreven voor een webinar of zoiets denk ik. Een websitepagina voor een webinar. En dat was een hele goeie tekst. Maar dat begin, die eerste twee paragrafen of zoiets, daar klopte iets niet aan. Ik kon niet zeggen dat die woorden niet goed waren, maar dat dat voelde niet goed. Dus ik zeg tegen haar: ja, die eerste twee paragrafen, dat voel ik niet goed. Daar moet ge nog eens naar kijken, want dat klopt precies niet. En dan zei ze tegen mij: ja, die twee eerste paragrafen lukten mij zo niet om die te schrijven, dus die heb ik niet echt gekopieerd van een andere website, maar toch heel hard geïnspireerd op een andere website. En al de rest van de tekst heb ik zelf geschreven. Ik zeg ja en dat voel ik dus.

Dus ik kan er bij teksten zo echt uit halen wat er niet klopt. Maar dat heb ik pas echt ontdekt doordat ik heel de tijd die feedback gekregen heb en nu weet ik dat, nu weet ik dat, maar in t begin had ik dat niet door. Ah nee, want ik denk dan van aan die eerste twee paragrafen klopt iets niet.

Nu weet ik van daar zal iets mis zijn. Ik weet natuurlijk niet wat dat daarmee is hè, Maar doordat ik altijd die feedback gekregen heb, nu al zoveel jaren van zoveel klanten ... Of ik twijfelde zelf ook al, en nu weet ik van oké, als er iets is met een bepaald stukske tekst, voel ik daar iets ... dat klopt altijd. Ik moet dat teruggeven hè. Maar dat had ik niet geweten als ik dat niet zou gaan doen zijn. En dan had ik nooit die feedback gekregen. Dus we ontdekken ook pas waar we uniek in zijn door het echt te gaan doen.

Nog een bedenking. Geeft iemand uw feedback en ge gelooft het nog niet. Ik zou zeggen schrijf het toch op, zodat ge het onthoudt. Want er is inderdaad echt regelmatig feedback die ge nog niet kunt vatten, die ge nog niet kunt onthouden, die ge nog niet bewust kunt opnemen. Ja, omdat er nog te veel Gremlins zijn, omdat er nog te veel patronen zijn die verhinderen dat we dat zelf al helder kunnen zien hè. Maar ik zou zeggen, schrijf het op dat ge het wel al ergens hebt, dat ge kunt zeggen van oké, ik geloof het zelf nog niet, ik zie het zelf totaal nog niet, maar - en da's wel van belang - het komt van iemand die het goed met mij voorheeft, dus ik ga het bijhouden. En dat is wel belangrijk, als dat gaat om feedback. Het moet altijd komen van iemand die waarvan dat ge weet die heeft het goed met mij voor. En bijvoorbeeld bij mij is dat ik nog niet heel goed kan vatten als mensen tegen mij zeggen 'ja, gij bent echt heel eerlijk'. Ja ik weet wel dat ik heel eerlijk ben, dat is het probleem niet. Maar als het bijvoorbeeld gaat om mijn eigen ondernemerscoach en dan gaat bijvoorbeeld ook over uniek zijn, dan zeg ik soms van 'ja, ik weet het toch nog niet helemaal hoor waar dat ik uniek in ben. En dan zegt zij: uhm en? Want zij is bijvoorbeeld ook echt van radicaal eerlijke marketing, dus daar ben ik vergeleken met haar al niet uniek in.

Dan zegt ze bijvoorbeeld 'Ja An, uw eerlijkheid is echt super super uniek'. En dan zeg ik oké, maar ik snap wel dat ik eerlijk ben, dat is wel zo. Maar is dat nu zo uniek? Er zijn toch nog mensen die eerlijk zijn? Dus dan beseft ik: ik kan dat nog niet helemaal vatten. Ik kan er nog heel wat nemen, maar ik weet wel dat zij het beste met mij voorheeft. Dus oké, dan schrijven we dat op om te onthouden en dan kan dat bezinken. En dan komt er misschien nog wat input van andere mensen, en moeten er nog wat andere dingen gebeuren waardoor dat dat ook weer zo zijn weg kan vinden. Maar dan? Dan zakt dat in elk geval niet weg. Dus dat is ook wel een fijne ja.

Dan ja, mijn volgende bedenking: alles is al gedaan, alles is al gezegd, alles is al geschreven. Miljoenen keren vaak, maar nog niet voor u. En ik vind dat wel fijn om daar altijd zo een concreet voorbeeld bij te geven. Er zijn al miljoenen zonsondergangen geschilderd, gefotografeerd, getekend ... miljoenen, miljoenen ... maar nog niet door u. En gij kunt daar net iets anders naar kijken, op een ander moment en net andere kleuren daaruit te halen en net andere nadrukken. En dat wordt het een andere zonsondergang die we nog niet gezien hebben. En dat is een hele belangrijke want, want we denken vaak bij uniek zijn dat dan gelinkt is met echte creativiteit. Maar creativiteit dat bouwt voort. Dat bouwt voort op alles dat er al is. Alles dat er al ooit geweest is. Zonsondergangen, miljoenen zonsondergangen zijn er al geschilderd en gefotografeerd en getekend. Maar nog niet door u. Nog niet deze zonsondergang die ge nu gaat fotograferen of schilderen of een collage van maken of een mozaïek of weet ik veel wat. En dat geldt dus ook voor alles in uw onderneming. Ja, er zijn al honderdduizend artikels verschenen over uitstelgedrag. Maar nog niet dat artikel dat gij gaat schrijven met die invalshoek. Ja, er zullen al honderdduizend podcasts zijn over uniek zijn in uw onderneming. Maar er is nog niet verteld wat ik erover verteld heb. En dan kom ik bij het volgende.

Dat is een goeie overgang naar de volgende bedenking: door te zingen ontdekt ge uw stem. Ge moet aan het werk. Ik Ge gaat mij niet horen beweren dat deze podcast de U van UNIEK de uniekste podcast is allertijden. Ge gaat mij niet horen beweren dat dat nu mijn allerbeste stuk werk is. Want als we dingen creëren en met dingen creëren, bedoel ik in ons bedrijf alles wat we maken. We creëren website teksten. We creëren een aanbod, we creëren social media posts, we creëren een lezing ... We creëren continu. Als we creëren kan altijd maar één ding ons beste iets zijn. D'r moeten ook heel veel dingen middelmatig zijn. Dus deze podcast zal moeten lukken dat dat al den beste podcast is dat ik ooit gemaakt heb zal moeten lukken. Maar we moeten aan het werk om onze stem te ontdekken door te zingen. Ontdekt uw stem. Ge kunt niet wachten tot dat ge uw stem ontdekt hebt om dan te gaan zingen. Het is door het te doen dat ge uw stem ontdekt. Ge moet aan het werk, dus het is niet van: ik ga mij blijven afvragen wanneer ik uniek ben en ik ga proberen uniek te zijn en dan pas ga ik aan het werk.

Nee, ge gaat aan het werk en daardoor ontdekt ge u uw eigen stem en uw eigen visie en uw eigen aanpak.

En nu een eigen stijl zoals ik bijvoorbeeld. En het alfabet van An. Dat is de reeks die ik nu heb en als ik aan de Z ben geraakt, dan moet ik weer een nieuw format bedenken. Ik heb ontdekt, ik werk heel goed met formats, ik hou van format, ik hou van rubrieken. Wat dat houdt, dat geeft mij structuur. En binnen die structuur kan ik veel beter creatief zijn. Ja, dat heb ik maar ontdekt door dat te doen. Dus we moeten aan het werk, dus heel vaak zijn we niet uniek. Maar ik kan mij voorstellen dat eigenlijk niks in deze podcast uniek is. En toch hebben we dat soort werk nodig. Het soort, het standaard werk, het saaie werk, het niet unieke werk, de zonsondergang die heel hard lijkt op alle andere zonsondergangen, die hebben we nodig om uiteindelijk onze eigen stem te ontdekken, onze eigen manier te ontdekken waarop wij naar zonsondergangen kijken en dus zonsondergangen kunnen weergeven.

Dus wachten helpt niet. Heel, heel belangrijk. En daarbij aansluitend ook een beetje - en dat zegt heel veel over mijn leerstijl, en misschien helpt dat jullie ook wel - wat in mij dan heel goed werkt is, ik ga eerst kopiëren. Niet om exact dezelfde zonsondergang te doen ontstaan, maar wel om de techniek te leren, om de principes te leren. En als ik de principes te pakken heb, dan kan ik die gaan toepassen in mijn eigen stijl. En dat is natuurlijk ook mijn visie op ondernemen dat ik mensen de principes leer van ondernemen. Niet er is één vaste oplossing en die moeten volgen en die brengt u naar het ondernemerswalhalla. Maar wel, er zijn principes, er zijn principes van marketing, er zijn principes van strategie, er zijn principes voor verkopen. En als ge die in de vingers hebt, dan kunt ge daarmee zo creatief zijn dat ge zelf wilt en volledig u eigen is, uw eigen stem en uw eigen stijl vinden. Maar we kunnen dus niet wachten tot we onze stem gevonden hebben. We kunnen niet wachten tot we weten waarin we uniek zijn. Ik had nog weken kunnen wachten op een unieke invalshoek voor deze podcast over de U van UNIEK en misschien had ik er één gevonden. En misschien ook niet. Maar we moeten gewoon aan het werk. En daardoor komen we in die feedbackloop. De loop waardoor dat we iets in de wereld zetten, waardoor dat we een reactie krijgen. En als ik feedback zeg, bedoel ik echt dat in de alle ruimste zin van het woord hè?

We zetten iets in de wereld. We ervaren wat voor effect dat heeft op onszelf, op anderen. We kunnen daarvan leren en over reflecteren. En daardoor kunnen we weer bijleren. En als we niet die stap zetten om iets in de wereld te zetten, dan blijven we in die reflectie en die conceptfase en dan blijft de leercirkel onvolledig en dan kunnen we ook niet onze eigen stem en onze uniekheid ontdekken. Ik moet dan ook altijd denken aan Stephen King waar dat ik dikwijls over praat. Dus dit voorbeeld zal ik al verschillende keren gebruikt hebben. Stephen King die elke ochtend aan zijn bureau gaat zitten die x aantal woorden schrijft. Soms doet hij dat tot 's middags, soms duurt dat tot in de namiddag en die dan de volgende dag bekijkt. En soms zijn dat allemaal woorden die hij gewoon kan weggooien omdat het niet goed genoeg was. En soms kan hij een tekst helemaal hergebruiken omdat het zo goed was. Maar het is door te gaan zitten en door te schrijven dat de inspiratie door hem heen kan stromen. Zo noemt hij dat zelf. Voor hem voelt het alsof hij opgravingen doet als aan hij aan het schrijven is. Hij struikelt over het begin van een verhaal of over het begin van een boek. En dan graaft hij verder op en het is door aan zijn bureau te gaan zitten dat hij kan opgraven. Als hij niet gaat zitten, gebeurt er geen verdere opgraving.

Nog een paar reflectie vragen om af te sluiten. In het kader van het uniek zijn. **Wie probeert ge nog te zijn die ge niet zijt?** Da's een beetje de omgekeerde vraag van uniek zijn hè?

Want uniek zijn of het streven daarnaar kan ook inhouden dat ge begint te denken: ja, maar ik moet eigenlijk zo zijn, da's eigenlijk goed om uniek te zijn. Ik moet meer dit zijn, of minder dat. Dus wie probeert ge nog te zijn die ge eigenlijk niet zijt? Iemand die puntje, puntje puntje ... laat dat eens bezinken.

Daarbij aansluitend: **wat probeert ge nog na te streven dat niet bij u past?** Kan over van alles gaan. Kan gaan om een soort van klanten. Zou bijvoorbeeld kunnen zijn, ik geef maar een voorbeeld, dat iemand in z'n hoofd heeft: ik wil graag werken met grote corporate klanten omdat die persoon in z'n hoofd heeft van dan heb ik het gemaakt. Dat dat is echt ondernemen, terwijl dat veel kleinere bedrijven beter bij die persoon passen. Dus wat probeert ge nog na te streven dat niet bij u past?

Wat durf ge nog niet te tonen van uzelf dat wel uniek is? Maar waarvan dat ge bang zijt dat het in uw nadeel gaat werken? Of dat ge erop zou kunnen afgewezen worden? Welke gremlins houden u daarbij tegen? Wat is uw allergrootste angst daarbij? Want, zoals ik ooit hoorde in een training: ons grootste verlangen is vaak ons ook onze grootste angst? Dus als ik da teruggaan naar mijn verlangen: ik wil uniek zijn. Ja, daar ligt vaak ook een heel grote angst onder. Maar wat als ik dan uniek ben? Hoor ik er dan nog bij? Gaan mensen mij wel aanvaarden voor wie ik echt ben

Met die drie vragen sluit ik af: Wie probeert ge nog te zijn die ge niet zijt? Wat probeert ge nog na te streven dat niet bij u past? En wat durft ge nog niet tonen van uzelf dat wel uniek is? Maar waarvan dat ge nu nog bang zijt dat dat in uw nadeel zal werken of dat ge erop zou kunnen afgewezen worden.

Voilà, dan zijn wij aan de U van UNIEK aan het einde gekomen. Dus nog vijf hè de V, W, X, Y en Z. Heb je suggesties voor één van deze letters? Laat ze zeker weten! En dan ben ik benieuwd wat ik daar weer voor al dan niet unieks over ga kunnen vertellen.