

A collection of colorful wooden letters in various colors (blue, orange, purple, yellow, pink) scattered across a teal, textured wooden background. The letters are in different sizes and orientations, some overlapping.

HET ABC VAN PERSOONLIJKE IMPACT

Inga van Zalm

DISCLAIMER

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

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

INLEIDING

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

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

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

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



OVER INGA

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



Steeds weer ontstaat er voor mij een nieuw 'normaal', al gebeurde dat destijds langzamer dan tegenwoordig. Nieuwe dingen uitproberen vond ik altijd fascinerend, vooral als ze in de Nederlandse markt nog onbekend waren. Ik volgde altijd mijn eigen weg, ongeacht wat anderen daarvan dachten.

Alles, zowel 'positief als negatief', begint bij jezelf en keert ook altijd bij jou terug, vaak groter en/of intensiever. Dat is een van mijn credo's. Een paar jaar geleden ben ik van koers veranderd en van image consultant naar impact coach gegaan. Waar imago vooral uiterlijke aspecten omvat, wil ik met impact de innerlijke kwaliteiten van een mens belichten en laten zien hoe image en impact beide voorkomen in een individu.

Met dit ABC-boekje, dat ik met veel plezier en aandacht heb samengesteld, wil ik jou aanmoedigen om van buiten naar binnen te kijken en daarna de verbinding te maken tussen binnen en buiten. Ik geloof dat jij een veel betere versie van jezelf kunt zijn dan je nu voor mogelijk houdt.

A = AANDACHT - AUTHENTIEK

Aandacht is cruciaal voor onze psychologische en fysieke gezondheid, en voor ons functioneren, in relaties, leerprocessen en werk. Hoe authentieker (= met hart en ziel tot uiting komend) de aandacht, hoe beter het resultaat. We hebben haar nodig bij het opbouwen van verbinding, het vergroten van productiviteit door gerichte focus, het verbeteren van welzijn door stressvermindering, en het creëren van betekenis in het leven.

We hebben geleerd aandacht te hebben voor anderen, maar ik nodig je uit deze keer een andere focus te kiezen, namelijk

- Aandacht voor jezelf, door jezelf.
- De aandacht van anderen kan ondersteunend en motiverend zijn, maar het zelf geven van de aandacht die je nodig hebt, versterkt zowel je persoonlijke kracht als je impact, op jezelf en anderen.
- Begin altijd bij jezelf: wat is jouw impact op jou?

Neem daarbij alle aspecten van jouw persoonlijkheid in overweging, niet alleen die welke je zakelijk vooruit helpen. Natuurlijk zijn je competenties en talenten cruciaal voor het bereiken van succes, maar ze vormen slechts een deel van wie je bent.

Of je nu zakelijk of privé bezig bent, jij bent altijd als geheel betrokken, van binnenuit en van buitenaf.

B = ZO BINNEN - ZO BUITEN

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

Innerlijk en uiterlijk zijn onderdelen van een persoon die niet in percentages van aanwezigheid zijn uit te drukken, maar gewoon altijd samen één geheel vormen.

In welke staat je innerlijk ook is, het zal op de een of andere manier uiterlijk waarneembaar zijn. Het is handig om je daar BEWUST van te zijn.

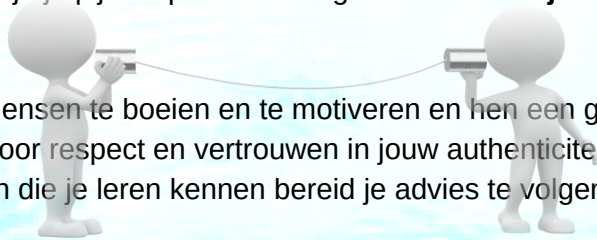
Zie het als een vorm van communicatie: je persoonlijke Communicatie.



C = COMMUNICATIE - CHARISMA

Je persoonlijke **communicatie** komt voort uit je innerlijke wereld, maar manifesteert zich aan de buitenkant. Deze communicatie komt niet alleen tot uiting in je woorden, maar ook in de klank van je stem, je gebaren, houding, gezichtsuitdrukkingen en nog veel meer andere waarneembare elementen. Samen vormen deze aspecten je verbale (met woorden) en non-verbale (zonder woorden) communicatie.

Je persoonlijke communicatie is zowel zichtbaar als voelbaar, zelfs als je niets zegt. De vraag is: hoe wil je dat mensen jou ervaren? Als een **charismatisch** persoon die altijd precies weet hoe hij mensen kan raken? Of richt je je pijlen op iets krachtigers? **Persoonlijke Impact** en **Charisma** hebben veel gemeen.



Charisma is de gave om mensen te boeien en te motiveren en hen een goed gevoel te geven over zichzelf en over jou. Door respect en vertrouwen in jouw authenticiteit en oprechte bedoelingen zijn de mensen die je leren kennen bereid je advies te volgen, ze laten zich overtuigen.

Het is dus mogelijk om je communicatie op een heel effectieve manier te sturen, een manier die voor jou werkt, maar vooral moet werken voor de mensen op wie je invloed wilt hebben. Soms moet je daarvoor GEDURFDE stappen nemen. Het is belangrijk om te weten met welk doel je communiceert en welke actie (DOEN) je daarna wilt ondernemen.

D = DURVEN en DOEN

Doelen stellen en uitvoeren (DOEN) zijn activiteiten die leiden tot resultaten en succes. Want als je weet wat je wilt, maar vervolgens niets onderneemt, blijf je gevangen in de wereld van dromen en verlangens. Alleen dromen en verlangens zijn niet voldoende; ze motiveren je niet om veranderingen aan te brengen of nieuwe stappen te zetten.

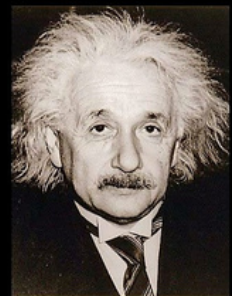
Je blijft dan vastzitten in het oude patroon. Misschien ken je de uitspraak: "Als je doet wat je altijd deed, krijg je wat je altijd al had." Met andere woorden: er verandert niets. Je zorgen en problemen blijven bestaan en zullen waarschijnlijk verergeren.

Albert Einstein heeft over het veranderen (ofwel: oplossen) van vraagstukken en problemen de legendarische woorden gesproken die je op de afbeelding hiernaast kunt lezen.

De ruwe vertaling is: "Je kunt een probleem niet oplossen zolang je hetzelfde denkniveau hebt als toen je het probleem veroorzaakte."

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

"You cannot solve a problem with the same level of thinking that created it."



Wanneer je het gevoel hebt dat je leven niet naar je wens is, is het belangrijk om te bepalen wat je wél wilt en welke aspecten je wilt veranderen. Dit lijkt misschien eenvoudig, maar het vraagt om veel focus en toewijding. Stel jezelf de volgende vragen:

- Wat gaat goed in mijn leven en wil ik behouden?
- Wat wil ik anders en welke veranderingen ga ik doorvoeren?
- Wat wil ik toevoegen, doen of erbij leren?
- En als laatste... hoe ga ik dit effectief aanpakken?

E = ENERGIE - EFFECTIVITEIT

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

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

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

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

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

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



F = FORMULEREN - FOUTEN

Begin met het **formuleren** van de huidige situatie of van één probleem waar je mee zit.

Het heeft de meeste impact als je het opschrijft. Soms zeggen we iets in een impuls, zonder dat we er bewust bij stil staan en ons afvragen wat we nu werkelijk zeggen. Maar woorden hebben meer invloed en uitwerking op je dan je in de gaten hebt. Ze kunnen een positief of negatief effect hebben.

Wees 'brutally honest', ofwel door-en-door eerlijk tegen jezelf. Niemand anders hoeft te lezen wat je opschrijft, dus je kunt je ziel bloot leggen.

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



G = 5 G's - GEDRAG

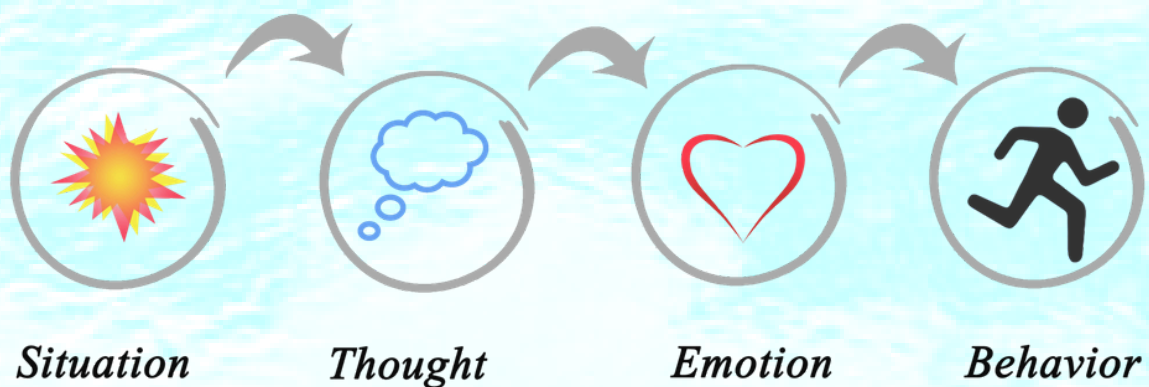
De 5 G's vormen een formule in de cognitieve gedragstherapie en staan voor:

Gebeurtenis > Gedachten > Gevoelens > Gedrag > Gevolg.

Als je ermee leert werken lukt het je beter om je gedachten positief om te buigen en bijvoorbeeld beperkende overtuigingen los te laten. Je leert het verband zien tussen dat wat je denkt, voelt en doet, en hoe ze elkaar continu beïnvloeden.

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

Cognitive Model



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

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

Je gedrag heeft een **gevolg of resultaat** dat weer kan leiden tot een nieuwe gebeurtenis en ervaring. Die roept weer een interpretatie op, waarna er een gevoel in je opkomteen constante vicieuze cirkel. Totdat je je er bewust van wordt en dan ook bewust andere keuzes gaat maken en daardoor de bekende, misschien ongewenste resultaten, kunt doorbreken.

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

H = HOUDING - HEBBEN

Hebben lijkt in onze westerse samenleving de innerlijke **houding** waarop de meesten van ons gefocust zijn. Gewoon omdat we het vaak zo hebben meegekregen in onze opvoeding, opleiding en ervaringen.



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

Als zoveel mensen zich hierop focussen - en stel dat ze het allemaal waar maken - hoe ga jij dan nog het **verschil maken** en **impact** hebben? Want het is onwaarschijnlijk dat je als persoon impact zult scoren als je bent zoals zoveel anderen.

Als je werkelijk als mens wilt excelleren en impact wilt hebben, heb je daar nog iets te doen.

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

I = INTENTIE met INVLOED

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

Onze intentie kan een krachtige **creatie-tool** zijn, dat samen met INSPIRATIE tot de meest magische resultaten kan leiden en daardoor van **invloed** zal zijn op onze omgeving en ons leven. Laat je dus meevoeren door je meest vastberaden intentie en laat angst en zorgen los.

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

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

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

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

J = JIJ - JOUW - JEZELF

JIJ bent in feite de belangrijkste persoon in JOUW leven. Jij bent degene die de keuzes maakt en de **beslissingen** neemt over wat **jij** doet of laat. Zo zou het moeten zijn.

Jij bent degene die uiteindelijk **verantwoordelijk** is voor hoe jouw leven verloopt; zoals **jij** het wilt - of niet.

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

Tegenwoordig is er veel aandacht voor **zelfliefde** en **zelfzorg**. Maar hoe dat er in de praktijk uitziet is voor velen nog een open vraag. Begin bij jezelf. Uiteindelijk komt het aan op hoe jij reageert op de persoon die jou vanuit de spiegel aankijkt.



Wat voel je daarbij? Respect, vertrouwen, warme hartelijkheid? Dan straal je dat uit.
Of voel je onzekerheid, ergernis of zelfs afkeer?
Dan is dat wat je zult uitstralen.

Je beseft dat zo'n pessimistische uitstraling een negatieve impact zal hebben en dat wil je niet.

Werken aan je **zelfbeeld** en **eigenwaarde** is niet eenvoudig, maar zeker de moeite waard, omdat daar alles begint.

Het hoofdingrediënt van impact is **zelfvertrouwen**. Als jij jezelf vertrouwt zullen anderen dat ook doen. Hoe je hen kunt overtuigen en beïnvloeden, heeft alles te maken met de juiste manier waarop je met hen omgaat, maar ook met hoe je met jezelf omgaat.

Je **uiterlijke presentatie** is daarin een belangrijk aspect. Het is meestal het eerste dat anderen van je waarnemen. KLEDING/STIJL, KLEURGEBRUIK, accessoires en bij vrouwen ook **make-up** zijn in staat andere signalen uit te zenden dan die waar we gewend aan zijn.

K = KEUZES - KLEDING & KLEUR

Kleding (en het gebruik van **kleur**) is allang niet meer enkel een middel om je gender aan te geven. Of om je te beschermen tegen het weer en andere natuur-elementen.

De keuzes die je maakt voor je **persoonlijke presentatie** vertellen wie je bent, waar je voor staat, welke fase in je leven je doormaakt en waar je naartoe wilt. Het kan ook onthullen waar je vandaan komt en hoe oud je ongeveer bent.

Dit fenomeen wordt "uitstraling" genoemd. Het is een kwaliteit die van binnenin komt en naar buiten uitstraalt. Hiermee kun je het imago dat je wilt creëren benadrukken of juist afzwakken, verfraaien of een andere expressie geven.

Het zorgvuldig kiezen van je kleding en rekening houden met de psychologische eigenschappen van kleur is daarom niet alleen verstandig, maar ook heel leuk en **effectief**. Je krijgt immers maar één kans om een goede eerste indruk te maken? Die uitspraak is nog steeds actueel en relevant.

Maar impact gaat verder dan alleen een verzorgde uitstraling. Daarom wil ik het breder trekken en stellen: impact omvat zowel uiterlijk als innerlijk en wat je zegt als je niets zegt, vertelt vaak veel meer en soms zelfs iets anders dan wat je in woorden overbrengt. Je uiterlijke expressie onthult vaak meer over je dan je beseft, zelfs als je dat niet wilt.



Je **LICHAAMSTAAL** past zich automatisch aan aan hoe jij je voelt in de kleding die je draagt. Dit geldt voor zowel mannen als vrouwen.

Kleuren zenden elk een speciale boodschap uit. Kleur is licht en bestaat daarom uit energie en vibratie. Elke kleur heeft haar eigen energie en vibratie. Het maakt dus uit welke kleur je draagt en hoe die harmonieert met jouw eigen energie en het signaal dat je wilt uitzenden. Die energie heeft niet alleen impact op jou, maar ook op de mensen die naar je kijken.

L = LICHAAMSTAAL - LEF

Lichaamstaal is een belangrijk deel van je non-verbale communicatie: de communicatie die plaatsvindt doordat je **continu** bepaalde **signalen** uitzendt, zonder daarbij een woord te zeggen. Dit gaat totaal onbewust en instinctief.

Anderen pikken die signalen net zo instinctief en onbewust op als jij ze uitzendt, maar ze verbinden er automatisch hun eigen **interpretatie** aan, meestal gevolgd door een bepaald **gevoel** en een **mening**.

Je gezichtsuitdrukking, oogcontact, de manier waarop je lichaam beweegt, je gebaren, maar ook de klank en toon van je stem zijn allemaal aspecten van lichaamstaal die bij anderen een **gevoel** achterlaten. De meeste mensen gaan blind af op wat hun **instinctieve** (onderbuik) gevoel aangeeft. Pas daarna komt de eerste **bewuste** gedachte. Je lichaamstaal is bepalend wat mensen direct van je vinden omdat er sprake is van een **gevoel**.

Het vraagt **LEF** om jezelf echt te toetsen op het inzetten van lichaamstaal en non-verbale communicatie. Toch is het mogelijk om je eigen lichaamstaal en die van anderen te leren herkennen, zodat je meteen kunt bijsturen.



Maar je lichaamstaal is slechts een onderdeel van wat je uitstuurt in je non-verbale communicatie. Het zijn signalen die de zintuigen van anderen bespelen en worden aangestuurd door iets dat zich in je mentale bewustzijn bevindt: je **MINDSET**. Dat is de manier waarop je denkt, je kijkt op de wereld, je overtuigingen, etcetera. Zeker als je je impact wilt vergroten is een positieve **MINDSET** cruciaal om de weg erheen soepel te laten verlopen.

M = MINDSET - MOTIVATIE

Vertaald betekent MINDSET: de manier waarop je denken werkt, je innerlijke kompas, je mentaliteit. Het stuurt je interpretaties over situaties, mensen en ook over jezelf, je intelligentie en kwaliteiten. Dit heeft invloed op je gedachten, gevoelens en gedrag.

Mindset is dus je denkstijl, je eigen mentale lens. Het is een pittig onderdeel van jouw persoonlijkheid, maar is niet in steen gehouwen. Met een beetje intentie, een dosis ervaring en een flinke hoeveelheid nieuw gedrag, is het mogelijk je gedachten en acties te transformeren.

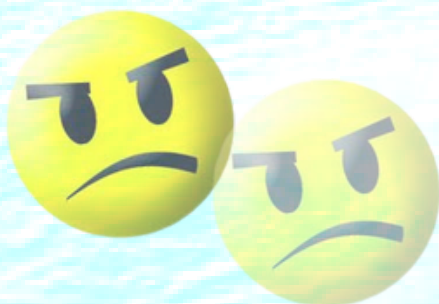


Je hebt de juiste MINDSET nodig om je MOTIVATIE aan te wakkeren en optimaal gebruik te maken van de kansen die op je pad komen. Het is belangrijk om deze kansen te herkennen en te grijpen. MOTIVATIE is wat ons in beweging houdt, zowel letterlijk (fysiek) als figuurlijk (mentaal). Het stimuleert ons om te presteren, succes te oogsten, doelen te bereiken en een verschil te maken. Kortom: met je motivatie creëer je de persoonlijke impact die je wilt hebben.

Daarvoor is het belangrijk dat je NIEUWSGIERIG blijft naar alles wat je nog kunt ervaren en NEGATIVITEIT zoveel mogelijk uit je mindset weert.

N = NEGATIVITEIT - NIEUWSGIERIGHEID

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



Deze gedachtenpatronen (je denkstijl) zijn aangeleerd; je bent niet met een denkstijl geboren, maar misschien wel met een bepaalde denkwijze groot gebracht.

Ze zijn "jezelf" geworden, iets waarvan je denkt dat het bij je hoort, een **gewoonte** waarvan je je niet **bewust** bent "Zo ben ik nu eenmaal", zeg je dan.

Hier is **bewustwording** het sleutelwoord om tot andere gedachten te komen.

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

Kies bewust voor een **positieve** aanpak. Laat los wat niet meer bij je hoort en/of wat je niet meer dient, zoals angst en stress en je neiging om iedereen te bekritisieren of altijd prioriteit te geven aan anderen boven jezelf. Je kunt de gedachten die je naar beneden trekken veranderen en bewust kiezen voor gedachten die je blij maken en een positieve denkstijl geven. Je zult zien dat het dan gemakkelijker wordt om anderen te **OVERTUIGEN**.



O = OVERTUIGEN - OPENHEID

Op een **authentieke** en open manier kunnen **overtuigen**, zonder te manipuleren en met een oprechte intentie om mensen vooruit te helpen, hen in hun kracht te zetten en te laten vertrouwen in hun eigen kunnen en beslissingen, is in het kader van impact-building een teken van groot **meesterschap**.

Mensen in hun waarde laten en met respect behandelen is recht-evenredig aan jouw gevoel van **eigenwaarde** en het **respect** waarmee je jezelf behandelt.

Alles wat er in je leven leeft en plaatsvindt komt uit jezelf voort. Wat je uitzendt komt in meervoud bij je terug. Niet in dezelfde vorm wellicht, maar wel in waarde.

P = PRESENCE - PRESTEREN

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

Maar bedenk dat alles in het leven zowel **positieve als negatieve** kanten heeft. En dat het aan jou is om verantwoordelijkheid te nemen en het resultaat in je voordeel te laten uitvallen.

De wereld zal jou zien zoals je je presenteert, maar de kunst is om daarbij rekening te houden met de eigen interpretatie van elk individu.

Van een persoon met een sterke PRESENCE wordt bijna automatisch een hoog niveau van PRESTEREN verwacht.

Presteren is "iets voor elkaar krijgen" op een manier die ertoe doet, een resultaat dat telt. Het zegt iets over je functioneren. Niet alleen over je vakkennis en vaardigheden, maar ook over de manier waarop je de taken uitvoert.

Hoewel het eindresultaat belangrijk is, onderhouden van goede relaties en de minstens zo waardevol. Op zakelijk grote rol.

Het proces van presteren gaat dachten we dat je met een bepaald en dat je het daarmee je hele leven

Wetenschappelijk onderzoek heeft dat het eerder aan de omstandigheden ontwikkelt. Intelligentie wordt uitgedrukt in Maar tegenwoordig kennen we er meerdere.

zijn het kunnen opbouwen en indruk die je op anderen maakt niveau speelt deze perceptie een

verder dan intelligentie. Vroeger intelligentieniveau werd geboren moest doen.

aangetoond dat dit niet zo is en ligt hoe je intelligentie zich **quotiënten**. We praten dan over je **IQ**.



Q = QUOTIENT - QUIRKS

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

Quirks zijn daarentegen die kleine eigenaardigheden die jou **apart en herkenbaar** maken. Ze beschrijven jouw persoonlijke manier van doen, ongewoon maar niet onaangenaam. Mensen vinden je quirks meestal leuk, verfrissend en ontwapenend.

Behalve IQ bestaan er tegenwoordig ook een EQ, SQ en FQ. Eigenlijk zijn het allemaal vormen van intelligentie, of beter gezegd de manier waarop je specifieke segmenten kunt indelen.

IQ (intelligentie quotiënt) is de term die de werking van het brein uitdrukt: het vermogen om te denken en te redeneren, problemen op te lossen, rationele gedachten te ontwikkelen, kennis en competenties te bezitten, een visie en overtuigingen te formuleren.

Deze vorm van intelligentie heeft een directe relatie met (zakelijk) presteren.

EQ staat voor onze **emotionele intelligentie**, ofwel ons vermogen om met gevoelens en emoties om te gaan. Het stelt ons in staat om te verbinden en relaties aan te gaan. Maar het heeft ook te maken met het kunnen aangeven van grenzen en zodoende burn-out en andere ongewenste situaties te voorkomen.



FQ staat voor **Fysieke Intelligentie** en omvat alles wat nodig is om ons gezond en lichamelijk in goede conditie te houden. Niet alleen de zorg voor voldoende beweging en goede voeding, maar ook voor de broodnodige ontspanning en plezier in het leven.

SQ betekent **Spirituele Intelligentie**. Mensen met een hoog SQ zijn diep verbonden met zichzelf en handelen vanuit waarden en authenticiteit. Ze beschikken over een dieper inzicht dan alleen logica (IQ) en emoties (EQ), hebben een grote levenswijsheid en zijn heel creatief en intuïtief.

Het spreekt voor zich dat wanneer alle vier quotiënten in het leven een evenwichtige rol spelen, er een weldadige "flow" in leven en werk ontstaat. Maar zonder je quirks zal het resultaat niet zoveel voldoening geven als wanneer je ook je eigenheid durft in te zetten in elk stadium van het ontwikkelen, opbouwen en uitbouwen van je persoonlijke impact.

R = RUIMTE - RESULTAAT

Als je een bepaald niveau van impact wilt ontwikkelen, is het belangrijk om te weten wat impact eigenlijk is. Of beter: wat impact voor jou is, want dit boekje gaat over **persoonlijke** impact. Wanneer vind je dat je **resultaat** hebt geboekt en de gewenste mate van impact hebt opgebouwd? Als je toch altijd impact hebt, is het goed te weten in welke mate, welk opzicht, op welk terrein je jouw impact wilt vormgeven. Uiteindelijk wil je misschien een algehele impact, maar dat moet je wel opbouwen. Dat vraagt namelijk tijd en **ruimte**. Veel ruimte waarin je vrij bent om de ontwikkelfase goed door te komen. Ruimte waarin je gaat zoeken naar antwoorden op essentiële vragen, fouten mag maken en weer opnieuw kunt beginnen. En de resultaten dan zonder teveel stress kunt uitbouwen.

Het is in het begin misschien een eenzame weg, want het is vooral jouw persoonlijkheid die een resultaat onvergetelijk maakt. De top-of-mind kwaliteit van je persoonlijke impact wordt immers automatisch gekoppeld aan jou als persoon!

S = SOCIAL MEDIA - STILTE

Als er iets kan bijdragen aan je zichtbaarheid en invloed, is het wel **social media**. Hoewel het steeds uitdagender wordt om op te vallen te midden van het lawaai en de onvermijdelijk bijbehorende ruis, is het bijna onmogelijk om enige impact te hebben zonder een duidelijke vindbaarheid, hoorbaarheid, zichtbaarheid en herkenbaarheid op de diverse social media platforms.

Met de komst van AI lijken veel aspecten gemakkelijker geworden, maar voor veel personen en bedrijven is het web verwarrender dan ooit.

Daarom is het verstandig om bewust en gericht op gezette tijden de helende kracht van **stilte** in te zetten. Het noodzakelijk werken met social media vraagt zo langzamerhand om een degelijk stiltebeleid in je dagelijkse activiteiten, met veel aandacht voor online veiligheid. Ga zorgvuldig om met persoonlijke gegevens en bouw een zesde zintuig op voor criminele acties van derden.

Om goed gebruik te maken van social media moet je vooral heel actief zijn: reageren op posts van anderen, interactie aangaan met volgers, inspelen op actuele gebeurtenissen en ga zo maar door. Creëer vanuit een zakelijke context een consistente stijl en thematische opzet voor je berichten om je merkbekendheid te vergroten en wees vooral kritisch op wat je deelt. Houd er rekening mee dat reacties niet altijd goedbedoeld of constructief zijn en verwacht dat werken met social media je leven op merkbare wijze zal TRANSFORMEREN.



T = TRANSFORMEREN - TOEWIJDING

Niet alleen social media zal je leven transformeren; je keus om te werken aan jouw persoonlijke impact zal dat ook zeker doen. Voor veel mensen lijken de termen "transformeren" en "veranderen" op elkaar, maar er is een belangrijk verschil.

- **Veranderen:** is het wijzigen of aanpassen van een bepaalde structuur (object), vaak met het doel het beter en/of mooier te maken. Er is sprake van een concrete afbakening in tijd en een specifiek gewenst resultaat. Soms is terugkeer naar het oude model mogelijk.
- **Transformeren:** is een **fundamentele, wezenlijke herziening en omvorming** van een structuur, cultuur of strategie, waarbij het oude definitief wordt losgelaten. Er is geen tijdslimiet of afgebakend resultaat bekend. Transformatie gaat verder en vooral dieper.
- **Toewijding** is de onwankelbare inzet en overgave aan een doel, die gepaard gaat met verantwoordelijkheid en consistentie, onvoorwaardelijke betrokkenheid en motivatie.

Transformeren naar persoonlijke impact zal om een grote mate van toewijding en doorzettingsvermogen vragen. Want is je impact eenmaal merkbaar en invloedrijk, dan zul je nooit meer dezelfde persoonlijkheid zijn.

Klinkt dit als een onbereikbaar doel? Ga dan eens na hoeveel van de beschreven activiteiten je nu al doet. Niet bewust of gericht misschien, maar het is niet allemaal vreemd voor je. Met structuur is een hoop meer te bereiken. Je zult het van binnen voelen en van buiten UITSTRALEN.

U = UNIEK - UITSTRALING

Iedereen heeft al een bepaalde **uitstraling**. Of je dat nu wilt of niet. De belangrijke vraag is: is het de uitstraling die je echt wilt hebben? Je unieke uitstraling die laat zien wie je werkelijk bent? Helpt ze je bij het bereiken van mijn doelen, of houdt ze je juist tegen?

Je uitstraling bepaalt hoe je overkomt op anderen, zowel **visueel** als **emotioneel**. De ervaring die anderen met jou hebben, beïnvloedt hun bereidheid om je te vertrouwen en een relatie met je aan te gaan of juist niet.

Misschien zeg je dat het je niet kan schelen wat anderen van je denken, en in principe is dat een goede houding. Maar niemand van ons leeft op een onbewoond eiland en heeft alleen met zichzelf te maken. Soms ben je afhankelijk van de mening van anderen. Het is daarom **ook** een verstandige keuze om hier rekening mee te houden.

Impact maken betekent immers dat je **ANDEREN** wilt overtuigen om voor jou als persoon en voor je activiteiten, producten of creaties te kiezen.



V = VISUEEL - VERLANGEN



Bij een eerste ontmoeting is het eerste signaal dat mensen van je opvangen je VISUELE presentatie. Met hun ogen nemen ze iets waar dat in hun brein meteen een interpretatie oproept, misschien zelfs een mening, terwijl er mogelijk een **verlangen** leeft om te weten wie je echt bent, wie je voor hen wilt zijn en wat ze van je kunnen verwachten. Dit is een instinctief proces, meestal onbewust en zonder opzet.

Hun perceptie (proces van actief waarnemen, interpreteren en begrijpen) van jou ontstaat echter niet alleen door je uiterlijk, maar vooral door de vonk van innerlijke energie die je uitstuurt. Aan de buitenkant kun je je visuele presentatie verfraaien, dimmen of op een andere manier aan de gelegenheid of aan je vooropgezette doel aanpassen. Jij behoudt de controle over die eerste indruk! Maar besef dat wat anderen voelen en onthouden, van binnenin hen komt en een weerspiegeling is van jouw reactie op hen.

W = WAARDIGHEID - WAARDEVOL

Voor het creëren van impact is effectieve communicatie een absolute "must". Het stellen van de juiste vragen, zoals WIE, WELKE, WAT, WAAR, WAAROM en WANNEER, is essentieel voor het verkrijgen van de beste antwoorden.

Doeltreffende vragen stellen is op zich al een kunst. Je moet daarvoor communicatief vaardig zijn en de nodige moed hebben. Er zijn mensen die je dat niet in dank afnemen, want goede vragen onthullen meestal de waarheid. Ze leiden vaak tot waardevolle feedback en diepere inzichten. Verder stimuleren effectieve vragen iemands zelfstandigheid; ze verbeteren de wederzijdse **waardering** en bouwen vertrouwen op.

Het waardevolle resultaat van het stellen van goede vragen is dat ze de ander aanmoedigen om goed na te denken, oplossingen te vinden en informatie te delen, zodat eventuele verbeterpunten duidelijk worden. Omdat de ander zelf met oplossingen komt, zal er meer betrokkenheid zijn. Je laat iemand in haar/zijn **waarde en waardigheid**. Dit versterkt de relatie tussen mensen, omdat ze elkaar gaan respecteren.

Bij het stellen van vragen is ook de juiste toon in je stem van belang. De Franse uitspraak "C'est le ton qui fait la musique" betekent letterlijk "het is de toon die de muziek maakt." In een goed gesprek, waar goede vragen worden gesteld en **waardevolle** antwoorden worden gegeven, is ook **actief luisteren** een vereiste. Actief luisteren zou je kunnen beschouwen als die mysterieuze X-FACTOR.



X = X-FACTOR

De 'X' is de intrigerende succesfactor, een specifieke combinatie van mentale eigenschappen, waardoor iemand meer aantrekkingskracht, een sterkere uitstraling en meer goede resultaten levert dan anderen. Dit maakt hem of haar onweerstaanbaar en vertrouwen-waardig.

De term **X-FACTOR** komt uit een stripverhaal over een groep superhelden. Maar je hoeft bij het opbouwen van jouw persoonlijke impact niet met een toverstaf te zwaaien om te bereiken waar je naar op zoek bent: respect, vertrouwen en invloed winnen.

Je hebt vast wel gemerkt dat je al veel van de concepten die in dit e-boekje worden genoemd in je dagelijkse leven gebruikt en geregeld inzet. Zonder erbij stil te staan of over na te denken hoeveel meer je er nog uit zou kunnen halen.

Hoeveel onbekende woorden en begrippen hebben de letters van het alfabet, zoals hier gebruikt, je geleerd? Ik denk niet één, of in elk geval heel weinig. Dat was ook niet de bedoeling. Ons drukke leven maakt dat wij te vaak doorhollen en niet stilstaan bij alledaagse acties omdat wij "er geen tijd voor hebben" of ervan uitgaan dat zij het verschil niet gaan maken.

En toch....! Hoe zou het zijn als je dat wel deed? Als je actief leerde luisteren, beter leerde communiceren, je meer zou verdiepen in vragen die bij je opkomen? Wat zou je winnen als je non-verbale communicatie leerde begrijpen?

Ik wed dat de meeste onderwerpen die in dit boekje worden behandeld voor jou ook alledaagse kost zijn. Dingen die je automatisch gebruikt en inzet, maar ook zaken waarmee je vaak genoeg wordt geconfronteerd zonder dat je dat zag aankomen. Alleen ... weet je misschien nog niet goed hoe ze te hanteren.

Y = YIN-YANG

Het magische Yin-Yang symbool laat de dans van de natuur zien, een wervelende mix van tegenstellingen en aanvullingen. De twee vormen draaien rond in een eindeloze cirkel, als een perpetuum mobile dat nooit stopt. Yin en Yang zijn als tweelingen: op elkaar gelijkend maar toch anders, elkaars tegenpolen en beste vrienden. Ze kunnen niet zonder elkaar bestaan.

Volgens deze filosofie is balans niet als een houten vogelverschrikker in de tuin. Nee, het is een flexibele acrobaat die zich telkens weer aanpast aan nieuwe levenscycli.

Iedereen heeft een unieke cocktail van yin en yang in het eigen ZIJN en ZELF, als een persoonlijk energiedrankje!

Z = ZELF - ZICHTBAARHEID

Niet zo lang geleden was het “not done” om JEZELF in de spotlights te zetten. Maar dat is nu gelukkig wel anders. We worden vaker aangemoedigd om actie te ondernemen, ons zelfbeeld bewuster te omarmen en te versterken, zodat we de aandacht krijgen die we verdienen.

Het magische woord bij het creëren van persoonlijke impact is **zelfvertrouwen**. Wanneer jouw **zelfbeeld** stevig verankerd is in geloof in jezelf en je **zelfacceptatie** durft te tonen, inspireer je anderen om ook te werken aan hun eigen **zelfbekrachtiging**, **zelfliefde** en **zelfzorg**. Je wordt voor hen een **zichtbaar** levensicoon, een lichtend voorbeeld en staat altijd top-of-mind. Ze zullen niet alleen in je geloven, maar je ook zonder aarzeling vertrouwen.

En nu jij? Heb jij aanknopingspunten gevonden om je persoonlijke impact onder de loep te nemen en een boost te geven? Met elke stap op deze verrassende reis word je beter, en nog eens beter, en weer beter!





HOE VERDER

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

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

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

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

Heb je vragen mail gerust naar inga@winningimage.nl