

INSPIRATIE VOOR EEN HEALTHY LIFESTYLE

SANTÉ

DE
LEEFSTIJL
VAN
FOODIE
MONIQUE
VAN LOON

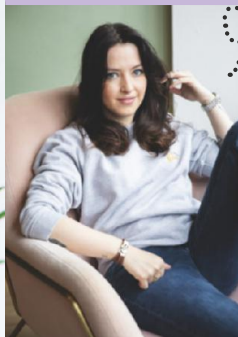
HOE
BRUIN
VET JE KAN
HELPEN BIJ
AFVALLEN

Supergezond
Doe een maand
lang alles lopend

Dossier
Leer luisteren
naar je buik

**Minderen met
koolhydraten**

inclusief weekmenu



6 TIPS:
ENERGIEK
HET
VOORJAAR
IN

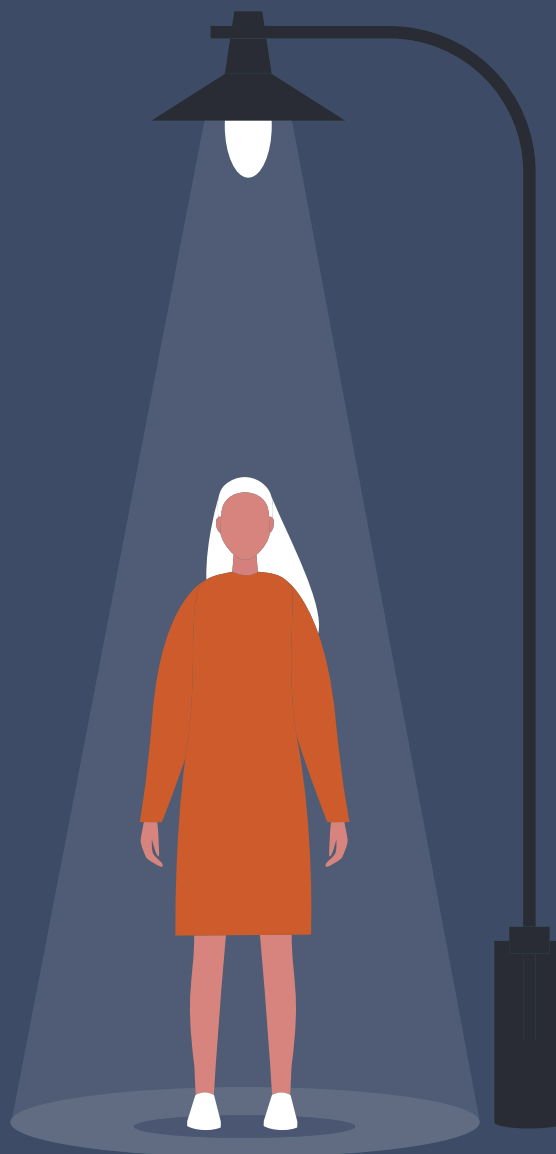
26
BEAUTY
MUSTHAVES
voor
de lente



maart 2020 • adviesprijs € 4,99 • www.sante.nl

Zet jezelf in de spotlights

(OOK ALS JE DAAR EIGENLIJK
NIET VAN HOUDT)



Jezelf laten zien op een manier die bij jou past. Om zo dingen voor elkaar te krijgen, zonder te hoeven schreeuwen om gehoord te worden.

Hoe doe je dat? Zichtbaarheids-specialist Mirjam Hubregtse geeft zes tips.

TEKST | JOLANDA HOFLAND | BEELD | GETTY IMAGES

1 NEEM JEZELF ONDER DE LOEP

Niets zo irritant als mensen die de hele dag roepen hoe goed ze wel niet zijn en hoe fantastisch ze alles wel niet voor elkaar hebben. Aan de andere kant is het ook niet handig als je niets van jezelf laat zien. Hoe doseer je nu op een goede manier je zichtbaarheid?

Stap één is volgens zichtbaarheidsspecialist Mirjam Hubregtse erachter komen wie je zelf bent. “Het is een voordeel als je weet waar jouw kwaliteiten liggen en als je doorhebt hoe je anderen daarmee kunt helpen. Ben je goed in ideeën bedenken of ben je meer van de analyse of de uitvoering? Ben je een creatieveling of houdt je liever het overzicht? Ook in privésituaties kun

je je afvragen: welke rol speel ik in mijn vriendinnengroep? Zodra je dat weet, kun je jouw kwaliteiten zichtbaar maken door bijvoorbeeld concreet aan te geven welke rol je wilt spelen. Een introvert persoon kan bijvoorbeeld stil zijn tijdens een vergadering en dan zeggen: ‘Wat goed dat jullie zo veel ideeën hebben. Laat mij ze verzamelen en bekijken wat haalbaar is.’”

2 DOSEER JE ZICHTBAARHEID

Het is niet nodig de hele tijd zichtbaar te zijn. Doseer je zichtbaarheid daarom. Stel jezelf regelmatig de vraag: wat levert zichtbaarheid op in deze situatie? En: voeg ik iets toe? Mirjam: “Tijdens het werk is het belangrijk zichtbaar te maken

wat je doet. Maar niet continu en bij iedereen, want dan wordt het irritant voor je collega's en dan is het niet meer effectief. Ben je na een dag werken nergens aan toegekomen, dan is het niet handig dat te zeggen. Maar als je een nieuwe klant hebt binnengehaald, deel je dat wél met je collega's. Betrek ook mensen bij je werk als je de eindstreep nog niet hebt gehaald. Dan weten ze waar je mee bezig bent, zien ze je inzet en de obstakels en kunnen ze je wellicht verder helpen."

3 FOCUS OP JE STERKE PUNTEN

Als jij niet weet wat jou speciaal maakt of wat je bijdraagt, kun je ook niet van anderen verwachten dat zij zien waar je goed in bent. Dus nogmaals: ken je kwaliteiten. Weet je niet wat je kwaliteiten zijn, vraag het dan aan mensen in je directe omgeving. Dat is leuk om te horen en het is ook nog eens goed voor je zelfvertrouwen. Heb je een project succesvol afgerond? Sta er dan even bij stil en deel het tijdens een werkoverleg, met je chef of collega of op LinkedIn. Mirjam: "Meestal nemen we daar geen tijd voor, omdat we alweer volop bezig zijn met de volgende opdracht. Maak naast je to-dolijst ook een ta-dalijst waarop je alles zet wat je goed hebt afgerond. Bewaar de lijst, net als complimenten en bedankbriefjes. En lees ze voor een sollicitatie- of functionerings-gesprek nog eens door. Successen hoeft je niet elke dag te delen, maar als iemand vraagt: 'Hoe gaat het?' antwoord dan niet alleen met: 'Goed', maar vertel ook wat je onlangs hebt bereikt. En krijg je een compliment voor je werk, accepteer het, geniet ervan en bedank de ander enthousiast. Veel mensen vinden complimenten krijgen moeilijk. Maar als je enthousiast reageert, is dat wat de ander onthoudt. Die denkt: ik ga haar vaker zo'n opdracht geven, want dit vindt ze leuk."

4 BETREK ANDEREN IN JOUW ZICHTBAARHEID

Veel mensen haten de spotlights. Soms helpt het om jezelf te uiten, als je bedenkt dat het voor je baas, je collega, je klant, je vriend(in) handig is om te weten

In een paar seconden vormen mensen al een beeld van je'

wat je allemaal kunt. Mirjam: "Als je je profileert, is het sowieso goed om niet alleen de focus op jezelf te leggen, maar meer op de ander. Luister en laat zien: ik ben er voor je. Welke kennis of ervaring van mij heb je nodig? Door zo te denken, voorkom je dat je een te algemeen verhaal houdt of gaat opscheppen."

5 BEREID JE VOOR

Vaak is een goede voorbereiding het halve werk. En dat geldt zeker voor de mate waarin je zichtbaar kunt zijn. Mirjam: "Op feestjes of langs de lijn van het sportveld wordt snel gevraagd: wat voor werk doe je? Op deze vraag kun je je thuis al goed voorbereiden. Antwoorden met alleen je functietitel is vaak te mager en levert geen echte gespreksstof op. Vertel daarom wat voor werk je echt doet, wat je meemaakt in je baan, wat je ervan leert en wat je er zo leuk aan vindt. Schat in wat interessant is voor de ander om te horen. Dat nodigt hem of haar ook uit zelf iets te vertellen of vragen te stellen. Ben je op een event of bijeenkomst? Probeer dan een vraag, stelling of mening te ventileren. Bouw je betoog op. Zeg eerst iets over hoe

zinnig het event is – zo oog je sympathiek en win je vertrouwen. Benoem vervolgens je deskundigheid: wie ben je en wat doe je? Zeg daarna pas wat je kwijt wilt. Op deze manier komt je boodschap beter over."

6 ZICHTBAAR DOOR APPEARANCE, COMMUNICATIE EN GEDRAG

Met de komst van social media zijn er steeds meer mogelijkheden om jezelf zichtbaar te maken. Toch is jezelf in real life goed presenteren nog steeds het belangrijkste. Onthoud dat het totaalplaatje van je *appearance* (je uiterlijk, kleding, lichaamstaal), communicatie (wat je zegt en hoe je het zegt) en gedrag (wat je wel en niet doet) moet kloppen. Anders is het verwarrend. In een paar seconden vormen mensen namelijk al een beeld van je. "Een professional die er niet goed verzorgd uitziet, komt niet professioneel over", aldus Mirjam. "Let ook op de manier waarop je spreekt en de woorden die je kiest. 'Best wel', 'eigenlijk' of iets inbrengen als een vraag, past niet bij iemand die weet wat 'ie wil. Wil je overtuigend overkomen, dan moet je directer communiceren. 'Ik stel voor het zus en zo te doen. Ik ben benieuwd wat jullie daarvan vinden.'"

» MEER LEZEN?

Profileren zonder opscheppen, maak jezelf zichtbaar op een manier die bij je past, Mirjam Hubregtse € 25 (Room to Grow)

