



Profileren zonder Opscheppen

Maak jezelf zichtbaar op
een manier die bij je past

Mirjam Hubregtse

INLEIDING

Jij bent goed in je werk. Weten anderen dat ook?

Dit boek is voor professionals die gewaardeerd willen worden om wie ze zijn, zonder dat ze zelf van de daken hoeven te schreeuwen hoe goed ze zijn. Ik train talloze mensen die hard werken en die weten dat ze kwaliteit leveren. Vaak hoor ik van hen dat hun werk niet langer draait om inhoud, vakbekwaamheid en productiviteit, maar om wie het hardst roept en zichzelf het meest op de voorgrond plaatst.

Hoewel ik hen begrijp, ben ik ervan overtuigd dat inhoud en vakkenis onmisbaar zijn. Daarnaast is het essentieel dat je deze kennis effectief kunt overbrengen. Naar mijn mening is het tonen van wat je doet een integraal onderdeel van succesvol functioneren. Je kunt bijvoorbeeld briljante ideeën hebben, maar als je niet in staat bent deze goed over te brengen en je collega's ervan te overtuigen, zul je minder succesvol zijn in je werk. Het gaat dus zowel om de inhoud als om de manier waarop je die inhoud presenteert.

Het is fijn om gewaardeerd te worden om wie je bent. Je wilt impact hebben, gezien worden en erkenning krijgen. Veel mensen die bij ons trainingsbureau Room to Grow komen willen ook gewaardeerd worden, maar ze willen zichzelf niet voortdurend op de borst kloppen. In dit boek laat ik je zien dat je wel degelijk gezien kunt worden zonder op te scheppen.

Wat kun je verwachten van dit boek?

Dit boek biedt praktische inzichten, adviezen, opdrachten en voorbeelden die je helpen je zichtbaarheid te vergroten op een authentieke en effectieve manier. Het nodigt je uit om kritisch naar jezelf te kijken, je sterke punten te ontdekken en nieuwe vaardigheden te ontwikkelen om jezelf op de juiste manier te presenteren. Je krijgt inzicht in hoe je momenteel werkt en communiceert en of dit wel de meest effectieve aanpak is. Door het lezen besef je dat zichtbaar zijn niet alleen belangrijk is voor jezelf. Collega's waarderen het als jij jezelf meer laat zien, wanneer ze weten wat ze aan je hebben, wat er speelt en wat ze van je kunnen leren.

In het eerste hoofdstuk lees je over het belang van zichtbaarheid. Je wordt je daarin ook bewust dat je je kunt profileren op een manier die bij jou past. Het is mogelijk om jezelf te laten zien zonder een haantje te

Het is fijn als je je kwaliteiten kunt inzetten, hierom gewaardeerd wordt en niet het idee hebt dat je je beter moet voordoen dan je bent. Er is veel verborgen talent en ik vind het zonde als dat niet gebruikt wordt. Met dit boek wil ik je helpen jouw verborgen talent zichtbaar te maken. Ik hoop dat dit boek eraan bijdraagt dat je je meer gewaardeerd gaat voelen.

Foto: Tomstory



INHOUD

- | | |
|--|----|
| 1. Wat is profileren en waarom zou je het willen? | 9 |
| 2. Ontdek je kwaliteiten en bepaal wat je zichtbaar wilt maken | 41 |
| 3. Hoe maak je je zichtbaar? | 59 |



WAT IS PROFILEREN EN WAAROM ZOU JE HET WILLEN?

Je leest dit boek waarschijnlijk omdat je meer zichtbaar wilt of moet zijn op je werk. Waarom wil je of moet je zichtbaarder zijn? Je doet je werk waarschijnlijk goed. Misschien vind je het niet nodig om altijd iets te zeggen of in het middelpunt van de belangstelling te staan. Je werkt liever op de achtergrond. Misschien denk je dat jouw mening niet belangrijk genoeg is om te delen. Of je werkt hard, behaalt uitstekende resultaten en vindt dat deze voor zichzelf moeten spreken.

Sterker nog: je ergert je wellicht zelfs aan collega's die constant vertellen hoe geweldig ze zijn. Die altijd hun mening klaar hebben en te pas en te onpas hoog van de toren blazen en melden wat ze kunnen en wie ze kennen. Toch bewonder je deze types misschien ook wel en zou je soms willen dat je een beetje meer bent zoals zij. Zij geven hun mening en jij wilt eigenlijk dat ook om jouw mening wordt gevraagd. Het zou in elk geval fijn zijn als je je ideeën goed naar voren kunt brengen. Je wilt ook gevraagd worden voor nieuw projecten en interessante klussen of je wilt promotie krijgen. Maar niet door elke dag met het management te lunchen en te roep-toeteren welke fantastische successen je hebt behaald. Kortom, je bent niet het type dat continu bezig is de aandacht op jezelf te vestigen.

Het kan ook zijn dat je dit boek leest terwijl je al behoorlijk zichtbaar bent: je collega's weten wat ze aan je hebben, je geeft aan welke projecten je wilt oppakken en je geeft je mening tijdens vergaderingen. Maar misschien zijn er momenten waarop je graag meer wilt laten zien van wat je kunt, bijvoorbeeld aan het management of

andere afdelingen of wanneer je op zoek bent naar een nieuwe baan. Of misschien voel je je al zichtbaar, maar heb je het gevoel dat je collega's je inspanningen niet waarderen. Of je merkt dat je als een betweter wordt gezien als jij iets zegt. Wat je reden ook is, dit boek zal je laten zien hoe je jezelf effectief profileert in elke situatie, op een manier die bij jou past.

Het belang van goed profileren

Je wilt dat mensen je waarderen om wie je bent en om het werk dat je levert. Je wilt dat ze vertrouwen hebben in jou en je capaciteiten en dat ze duidelijk zien wat jij bijdraagt binnen en buiten je team. Je wilt je waarde laten zien zonder te overdrijven en zonder te zeggen: 'Kijk eens hoe goed ik ben!' Misschien heb je zelfs het gevoel dat je beter bent dan veel van je collega's, maar zijn zij beter in het profileren van zichzelf, waardoor ze vaak meer kansen krijgen.



De succesformule geldt ook in andere sectoren:

Zorg: Een verpleegkundige met kennis van medische procedures (kwaliteit) kan zijn impact vergroten door lezingen te geven aan andere zorgprofessionals en betrokken te zijn bij medische organisaties (zichtbaarheid). Hierdoor wordt hij niet alleen gewaardeerd door zijn patiënten, maar wordt hij ook waardevoller voor collega's in de gezondheidszorg.

Overheid: Een beleidsadviseur met inzicht in complexe regelgeving (kwaliteit) kan zijn invloed vergroten door actief deel te nemen aan discussies, te spreken op conferenties en zijn expertise te delen met belanghebbenden (zichtbaarheid). Hierdoor beïnvloedt hij beleid en draagt hij bij aan veranderingen in de samenleving.

Techniek: Een ingenieur die veel weet over nieuwe technologische ontwikkelingen (kwaliteit) kan zijn impact vergroten door zijn projecten te presenteren op conferenties, te bloggen over uitvindingen en samen te werken met andere experts in zijn vakgebied (zichtbaarheid). Ook als je niet de allerslimste ingenieur bent kun je inspireren met je ideeën.

Kunstsector: Een kunstenaar met unieke creaties (kwaliteit) kan zijn reputatie opbouwen door werk tentoon te stellen in galerijen, deel te nemen aan kunstbeurzen en zijn artistieke visie te delen in de media (zichtbaarheid). Ook als je als kunstenaar technisch gezien niet perfect bent, kun je zichtbaar en succesvol zijn. Maak bijvoorbeeld zichtbaar dat je werk emotie oproept bij je publiek of vertel het verhaal achter je kunstwerk. Mensen voelen zich daar toe aangetrokken.

Sport: Een atleet kan zijn successen delen via sociale media en interviews geven. Hierdoor trekt hij de aandacht van sponsors, krijgt hij erkenning binnen de sportgemeenschap, stimuleert hij mensen om ook te sporten en opent hij deuren naar lucratieve sponsorcontracten.

Succesvolle mensen weten hoe ze zichzelf zichtbaar kunnen maken. Ze richten zich op de mensen om hen heen en laten zien wat ze doen en wat die mensen daaraan kunnen hebben. Jij kunt dat ook! Als je hard werkt op een stiltewerkplek, heeft niemand door wat je aan het doen bent. Wanneer je de hele dag druk bent met allerlei klusjes, denk je soms aan het eind van de dag: wat heb ik eigenlijk allemaal gedaan en bereikt? Of zelfs: ik ben vandaag weer niet aan m'n werk toegekomen. Als jij dit over jezelf denkt, wat denken mensen om je heen dan? Wanneer niemand ziet welk werk jij allemaal verzet, geeft ook niemand je de waardering die je verdient.

Daarom is zichtbaarheid zo belangrijk. Het is niet een doel op zich, maar een middel om succesvoller te worden en meer waardering te krijgen. Natuurlijk is ook jouw inhoudelijke kwaliteit van belang. Als anderen zien welke kwaliteiten jij hebt en welke waarde je toevoegt aan het team en de organisatiedoelen, groeit je succes. Je wordt vaker betrokken bij belangrijke beslissingen, collega's willen graag met je samenwerken, je komt in aanmerking voor een nieuwe functie en je voelt je meer voldaan. Dat is waar de succesformule **Kwaliteit × Zichtbaarheid = Succes** voor staat.

ONTDEK JE KWALITEITEN EN BEPAAL WAT JE ZICHTBAAR WILT MAKEN

Voordat je vol vertrouwen naar buiten treedt, is het essentieel om te bepalen wat je precies wilt laten zien. Dit hoofdstuk helpt je daarbij. Je gaat ontdekken en benoemen wat er goed gaat, welke resultaten je neerzet en wat je kwaliteiten zijn.

Zien ze wel wat je niet goed kunt?

Het is vaak gemakkelijker om te benoemen waarin we niet goed zijn dan waarin we uitblinken. Misschien vind je jezelf niet goed genoeg, ben je bang om te falen of vergelijk je jezelf constant met anderen. Je legt de lat hoog en bent zelden tevreden. Complimenten wuif je weg, terwijl kritiek zwaar op je drukt. Bovendien lijken anderen in je werkomgeving vooral te focussen op wat je nog niet goed doet.

Ik heb nog nooit een wedstrijd gewonnen op m'n zwakke punten. Waarom focussen we dan altijd zoveel op de zwakke punten? Focus op je sterke punten, probeer die te verbeteren. Iedereen heeft talenten. Als je je daarop richt, krijg je veel meer zelfvertrouwen.

Marc Lammers, voormalig bondscoach hockeyteams Nederland, België en Spanje

Een goede manager geeft je in een beoordelingsgesprek iets om te leren. Maar je gaat niet zelf lopen vertellen wat je allemaal verkeerd hebt gedaan.

Angelien Kemna, lid Raad van Commissarissen AXA en NIBC

Tijdens beoordelingsgesprekken ligt de nadruk vaak op de competenties die je verder moet ontwikkelen. Wat niet goed gaat, valt op, en als iets wél goed gaat, dan beschouw je dat gewoon als jouw dagelijkse taken. Daar word je toch voor betaald? Als je op deze manier denkt, zal je jezelf, je werk en de resultaten nooit als iets bijzonders beschouwen. Wanneer je voornamelijk focust op wat niet goed gaat, herinner je ook anderen in je omgeving aan je tekortkomingen. En dat is precies wat je niet wilt. Daarom geef ik je graag deze tip: richt je vanaf nu meer op je kwaliteiten en op wat er wél goed gaat.

Curriculum Vitae



Opdracht: Ontdek de gouden draad in je Curriculum Vitae

Het doel van de volgende opdracht is om je kwaliteiten te ontdekken door middel van je curriculum vitae. Neem de tijd om bij elke functie die je hebt uitgevoerd na te gaan welke kwaliteiten je hebt ingezet. Welke successen heb je behaald? Wat was jouw bijdrage en wat waren de extra taken die je hebt verricht? Waarom deed jij die extra taken en niet een collega? Vul het schema in en schrijf per functie de relevante informatie op.

Wees specifiek: probeer je successen en bijdragen zo concreet mogelijk te benoemen.

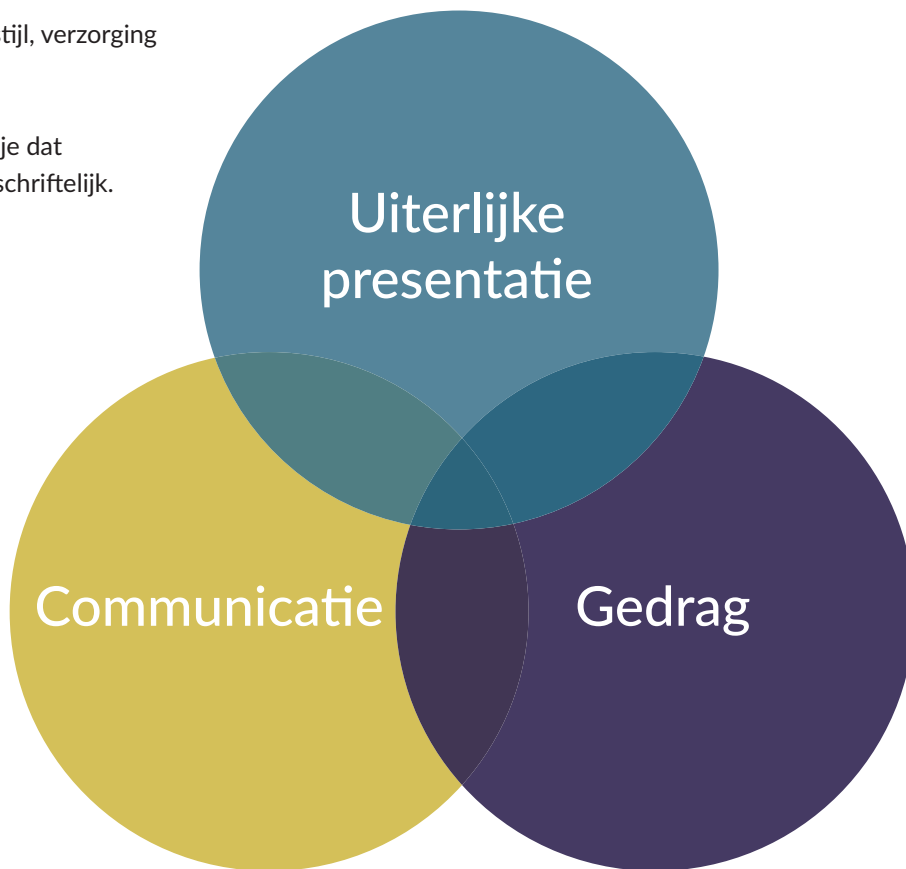
Functie	Mijn positieve bijdrage / extra taken	Kwaliteiten die ik heb ingezet

Drie vormen van zichtbaarheid

Net zoals kwaliteit essentieel is, speelt zichtbaarheid een cruciale rol in de formule $Kwaliteit \times Zichtbaarheid = Succes$. Zichtbaarheid is een integraal onderdeel van je werk. Wanneer duidelijk is wat voor werk iedereen doet en als iedereen weet bij wie ze het beste terecht kunnen met vragen, functioneert een organisatie effectiever. Door aan te geven waar je mee bezig bent, maak je het anderen gemakkelijk om daaraan bij te dragen en te leren van jouw expertise. Er zijn drie gebieden waarop je jezelf zichtbaar kunt maken.

1. **Uiterlijke presentatie:** je kledingstijl, verzorging en professionele uitstraling.
2. **Communicatie:** je verhaal en hoe je dat overbrengt, zowel mondeling als schriftelijk.
3. **Gedrag:** wat je doet en niet doet.

In dit laatste deel van dit boek lees je hoe deze drie vormen van zichtbaarheid bijdragen aan het vergroten van je impact.



Verschillende kenmerken van stemgebruik en het effect daarvan:

Kenmerk		Effect
Toonhoogte	Hoog of gaat omhoog	Hoogte geeft vaak een vriendelijke, energieke en enthousiaste indruk. Voortdurend hoog spreken kan echter onzeker en/of jong overkomen of zelfs betuttelend.
	Laag	Hoe lager je klinkt, hoe wijzer, belangrijker en zelfverzekerder je lijkt. Maak af en toe een belangrijk punt duidelijk met laagte in je stem. Varieer wel, want voortdurend laag kan vermoeid klinken en kan ook je toehoorders vermoeien.
Melodie	Eentonig	Een monotone melodie geeft een naar binnen gekeerde en niet-flexibele of zelfs drammerige indruk. Het kan ook saai of zelfs slaapverwekkend zijn.
	Variatie	Variatie in melodie zorgt ervoor dat je boeiender klinkt: energiever en persoonlijker. Te veel variatie kan onecht, overdreven en niet gemeend klinken. Het kan ook afleiden van de inhoud.
Tempo	Snel	Snel is energiek en kan de indruk wekken dat je overal van op de hoogte bent en betrokken. Pas op: erg snel kan gehaast overkomen of de indruk geven dat je iets onbelangrijks vertelt. Je wisselt dan waarschijnlijk ook minder af in toonhoogte en volume, waardoor je monotoner klinkt. Ook is het moeilijker articuleren, waardoor je verstaanbaarheid afneemt. Snelheid kan voor verwarring zorgen, doordat mensen je niet goed kunnen volgen.
	Langzaam	Hoe langzamer je spreekt, hoe meer gewicht en urgentie er aan je woorden worden toegekend. Te langzaam kan echter saai, sloom, ouwelijk, erg gewichtig of betweterig overkomen.
Pauzes	Afwezig	Als je geen pauzes inlast, lijkt je bang te zijn dat je onderbroken wordt. Je kunt ervan buiten adem raken en je publiek ook. Je verhaal kan daardoor gehaast en minder goed overkomen. Je publiek heeft geen tijd om alle informatie goed te verwerken.
	Aanwezig	Pauzes kunnen helpen om je woorden meer nadruk te geven. Het zorgt ervoor dat je de aandacht van je publiek vasthoudt en je geeft je publiek de mogelijkheid om jouw verhaal te verwerken. Het geeft ook jezelf de tijd om rustig na te denken voordat je verder praat. Een goed getimed pauze kan ook spanning opbouwen en de aandacht trekken van je publiek, vooral als je naar een belangrijk punt toewerkt. Je hoort de kracht van pauzes ook in muziek. Maar met te lange pauzes kun je ook betweterig klinken.
Ademhaling	Snel en in borstgebied	Als je 'hoog' ademhaalt kom je onzeker en zenuwachtig over of gehaast. Je stem kan ook wat geknepen klinken door een hoge ademhaling.
	Rustig vanuit de buik	Met een rustige buikademhaling ga je vanzelf rustiger praten. Je wordt er zelf ook rustiger van en je komt zelfverzekerder over.
Luidheid	Zacht	Een zachte stem klinkt lief en vriendelijk. Kan ook onzeker overkomen.
	Hard	Hard kan heel duidelijk en overtuigend zijn. Je kunt er leiderschap mee tonen, maar een te harde stem kan schreeuwerig overkomen of intimiderend, overweldigend of arrogant

Hoe hoog leg jij de lat?

Vind je bijzonder wat voor werk je doet? Of alleen wanneer je iets buitengewoons hebt bereikt of als je voor een aanzienlijke winst hebt gezorgd? Misschien leg jij de lat extreem hoog, waarbij alleen een score van minstens 120% goed genoeg is. Maar terwijl je alles op alles zet om je doelen te behalen, heb je waarschijnlijk geen oog voor de dingen die goed gaan. Dat maakt het moeilijk om enthousiast te zijn over je werk. Zelfs als je een project met een resultaat van 120% afrondt, ben je wellicht alweer bezig met nieuwe uitdagingen waarvoor de lat even hoog ligt. Hierdoor neem je niet de tijd om tevreden terug te blikken en al helemaal niet om de resultaten van het vorige project zichtbaar te maken.

//

Sommige mensen, vaak vrouwen overigens, willen alles perfect doen, alle details, alle hoofd- en bijzaken. Dat is ook een risico. Ze leggen de lat zo hoog dat ze er soms aan onderdoor gaan. Anderen zijn wat nonchalanter en dat helpt ze juist. Het is belangrijk om de hoofdzaken te doen en de bijzaken niet te doen of te delegeren.

//

Mark Heine, CEO Fugro

Het is belangrijk om ook gedurende het project momenten te vinden om je successen te vieren en te delen. Het delen van je voortgang en prestaties, terwijl je nog bezig bent, biedt verschillende voordelen. Niet alleen geeft het je de erkenning en motivatie die je verdient, maar het geeft je collega's ook de mogelijkheid om mee te genieten van en mee te denken en te werken aan het project. Dus waarom zou je wachten tot je het eindpunt kunt vieren als je kunt genieten van elke stap in het proces daarnaartoe?

Grote brand blussen of brand voorkomen

Als een grote brand is geblust, haalt dat vaak de krantenkoppen, maar zelden krijgen degenen die een ramp hebben voorkomen dezelfde aandacht. Net zoals de mensen die ervoor zorgen dat de brandslangen, protocollen en uitrusting op orde zijn. Zij komen alleen in het nieuws als er wat mis is gegaan. In mijn trainingen zie ik vaak mensen die uitblinken in brandpreventie. Ze zijn de stille krachten die hard op de achtergrond werken en ze zijn bedreven in het voorkomen van problemen nog voordat ze kunnen ontstaan. Ook zorgen ze ervoor dat bijvoorbeeld hun leidinggevendens, niet in hete vuren belanden. Daar gaan ze niet over tetteren. Vaak blijft onzichtbaar wat zij allemaal doen en voorkomen. Ik raad hen niet aan om alles in de soep te laten lopen en vervolgens als held het probleem op te lossen om zo zichtbaar te worden. Mijn advies is om na te denken over welke problemen zij hebben voorkomen en welke rol ze daarbij hebben gespeeld. Hun succesvolle brandpreventie verdient niet alleen waardering, maar kan ook als voorbeeld dienen voor collega's. Door hun inzicht en expertise te delen, helpen ze ook om grote branden in de toekomst te voorkomen.

Zichtbaarheid in je dagelijkse werk

Je kunt je op elk moment zichtbaar maken in je werk. Houd daarbij altijd je doel voor ogen. Je leest in dit deel achtereenvolgens tips over hoe je met het management omgaat, effectief vergadert, presentaties geeft en netwerkt.

Zichtbaar zijn voor je manager of opdrachtgever

Bedenk wie jou kan helpen succesvoller te worden en wie verantwoordelijk is voor jouw beoordelingen. Als je in loondienst bent, is het belangrijk dat jouw leidinggevende jouw kwaliteiten en de resultaten van jouw werk ziet. Schuif dit niet af op je leidinggevende: je bent hiervoor zelf verantwoordelijk. Als je een ondernemer bent, is het belangrijk dat je klanten en opdrachtgevers zien welke resultaten je levert. Welke problemen los jij voor hen op?

Wat wil je manager?

Het is belangrijk dat je begrijpt wat jouw manager of opdrachtgever belangrijk vindt. Hij heeft zelf ook doelstellingen en jij kunt hem helpen om deze te behalen of om zijn problemen op te lossen. Ga daarover in gesprek en zorg ervoor dat je precies weet wat hij van jou verwacht. Werk actief aan die doelstellingen en verwachtingen en houd bij wat je doet en wat de resultaten zijn.

10 Tips voor online netwerken

1. Bepaal je **doel** voor je onlinenetwerk. Denk na over wie jouw profiel gaat bekijken en wat je ermee wilt bereiken.
2. Maak een **pakkende omschrijving van jezelf**, waarin je je kwaliteiten en expertise vermeldt. Maak daarin duidelijk waar jij voor staat en wat je kunt betekenen.
3. Gebruik herkenbare **functiebenamingen**. Vermijd onduidelijke termen en focus op wat je te bieden hebt. Zorg ervoor dat recruiters en potentiële opdrachtgevers je kunnen vinden op relevante zoekwoorden. *Startende ondernemer* als functienaam draagt niet bij aan een professioneel imago. Waarom wil je de nadruk leggen op dat je startend bent? Iemand is vaak ook niet op zoek naar een ondernemer, maar wel naar wat die ondernemer kan. En de termen *CMC-officer*, *medewerker B&G* en *KYC-expert* zeggen niet iedereen wat. Een recruiter zoekt ook niet op *Intr. Dir. Com.*, maar wel op *interim Directeur Communicatie*.
4. Ben je op zoek naar een nieuwe baan? Vermeld dan in de omschrijving de **titel van de functie** die jij ambieert en jouw kwaliteiten. Daar zoeken recruiters op. Zet daar dus niet alleen 'beschikbaar' of 'op zoek naar een nieuwe uitdaging', maar bijvoorbeeld wel: 'Eervaren officemanager | beschikbaar' of 'Beschikbaar als [functienaam]'.
5. Zorg voor een **professionele foto**. Check of je foto de gewenste uitstraling heeft. Het beeld is vaak klein, zeker als mensen je profiel op een telefoon bekijken, dus kies ervoor om alleen je hoofd met schouders in beeld te laten zijn. Kies voor een rustige achtergrond en kies ook je outfit bewust. En kijk met een blik alsof je het superleuk vindt om iemand te ontmoeten.
6. **Personaliseer je uitnodigingen**. Laat zien dat je echt geïnteresseerd bent in de ander en niet alleen maar bezig bent om zoveel mogelijk contacten te scoren. Een kort berichtje zoals: 'Ik kwam je naam tegen op LinkedIn en het lijkt me interessant om te linken. Jou ook? Groeten...' is al voldoende. Nog beter is het als je erbij schrijft wat je aanspreekt in het profiel van diegene en waarom je wilt linken. Bedenk ook waarom het voor die persoon interessant is om te linken met jou. Dus schrijf niet iets van: '...want ik ben op zoek naar een baan.', maar wel: 'Ik zie een aantal overeenkomsten in ons profiel (of nog beter: benoem deze), waardoor ik denk dat we veel aan elkaar kunnen hebben.' Stuur bij het accepteren van een uitnodiging ook een persoonlijk bericht terug.
7. Wees **actief in discussies**. Neem deel aan relevante gesprekken en beantwoord vragen. Wees positief en constructief in je berichten.
8. **Promoot evenementen** waaraan je deelneemt, zeker als je een evenement organiseert of er optreedt als spreker of trainer.
9. Neem de tijd om je **profiel actueel** te houden en te verbeteren. Daarmee laat je zien hoe professioneel en goed georganiseerd je bent. Hoe meer je ermee werkt, hoe gemakkelijker het wordt. Je profielsterkte zal verbeteren, wat ook je vindbaarheid vergroot.
10. Voeg een korte **videopitch** toe aan je profiel waarin je vertelt wie je bent en hoe jij mensen helpt.

Zijn wij al gelinked? Scan deze QR-code voor mijn LinkedInprofiel. Schrijf je wel een persoonlijk berichtje bij je uitnodiging?



Ontdek de kracht van zichtbaarheid zonder op te scheppen

Wil jij gewaardeerd worden om wie je bent en wat je doet, maar hou je niet van spotlights? Dan is *Profileren zonder Opscheppen* jouw sleutel tot succes! Zichtbaarheid is essentieel als je meer impact wilt hebben en als je meer gewaardeerd wilt worden. Het maakt het verschil tussen achterblijven en vooroplopen in jouw carrière.

Door de inspirerende inzichten, opdrachten en citaten in dit boek leer je om jezelf zichtbaar te maken op een manier die bij jou past, zonder arrogant over te komen. Je leert anders te denken over jezelf en werksituaties, zodat de tips uit dit boek geen aangeleerde trucjes worden, maar een integraal onderdeel van wie jij bent. Daardoor ontwikkel je gedrag dat je helpt om succesvoller te zijn en werk naar je toe te trekken waar je blij van wordt.



De auteur

Mirjam Hubregtse is een autoriteit op het gebied van zichtbaarheid. Als eigenaar van trainingsbureau Room to Grow, dé expert in zichtbaarheid en personal branding, weet zij als geen ander het beste in je naar boven te halen. Ze is een ster in omdenken: draait negatieve feedback zo dat je kwaliteiten juist worden belicht en ze laat je zien hoe je enthousiast kunt reageren op mensen die een 'idee of succes van je inpikken', waardoor jij als een energieke professional erkenning krijgt voor je werk. Deelnemers aan trainingen zeggen dat ze zich nu minder ergeren aan collega's en zelfs dat de wereld mooier zou worden als meer mensen leren de kwaliteiten van collega's te ontdekken en te waarderen.

Mirjam helpt ook mensen bij hun voorbereidingen op sollicitaties en leert ze hoe ze in elk antwoord hun kwaliteiten naar voren kunnen brengen. Sollicitanten vragen haar of ze mee kan naar sollicitatiegesprekken of goede antwoorden kan influisteren via 'oortjes'. Haar aanpak is inspirerend, persoonlijk en praktisch. Dat is ook de insteek van dit boek: je kunt er direct mee aan de slag. Ontdek de kracht van zichtbaarheid zonder op te scheppen.

