



# Koers & Betekenis Talk your Walk



**zelfinzicht  
duidelijkheid  
zichtbaarheid**

De uitdrukking “Walk your Talk” kennen de meeste mensen wel. Dit gaat over dat je doet wat je hebt gezegd wat je zou doen. Dit is relevant als mensen op je rekenen.

“Talk your Walk” gaat over het toelichten van en betekenis geven aan jouw acties. Het is de expliciete ondertiteling over wat jou drijft en waarin je geraakt wordt. Het maakt je meer duidelijk waartoe en van waaruit je doet wat je doet, en hoe je het doet.

Met dit zelfonderzoek krijg je meer inzicht in jouw koers. Dit geeft meer duidelijkheid en versterkt je zichtbaarheid in de afstemming in de buitenwereld waarin je leeft en werkt. Het geeft meer kracht als je andere uitnodigt om met jou mee te gaan.

Het geeft je ook een helderheid over wanneer iets voor jou klopt, klikt en past als anderen jou uitnodigen. Je kunt dan met een krachtige JA of NEE of ANDERS/LATER antwoorden.

**Je maakt wat voor jou  
vanzelfsprekend is, weer  
bespreekbaar.**



## DEEL A: INTRODUCTIE EN CONTEXT

### De vertrekpunten

Resultaten komen voort uit acties, en deze acties zijn het resultaat van innerlijke gesprekken - en soms ook van interacties met anderen. De aandacht voor de kwaliteit van jouw innerlijke gesprek beïnvloedt alles.

Iedereen wordt continu uitgenodigd door anderen of omstandigheden. Het vraagt zelfinzicht om trouw te blijven in je antwoord. Ook nodigen wij anderen uit, met onze ideeën, initiatieven en ook onze stemming. Antwoorden van onszelf en anderen op een uitnodiging zijn: JA (ik ga of doe mee), NEE (ik doe of ga niet mee) of ANDERS/ LATER (wel mee met de betekenis maar niet met de vorm of inhoud).

Er is veel aandacht voor **wat** of **hoe** we doen wat we doen. Dit zijn we soms wel en vaak niet bewust. Of het nu gaat over ons werk, onze relaties, dagelijkse situaties of ons leven, de tijd om even uit de doe-modus te stappen is schaars. Dit document ondersteunt je om die de tijd wel te nemen. Meer inzicht in je binnenwereld vergroot je zicht op hoe je je naar buiten uitdrukt. Dit biedt de mogelijkheid om specifieker af te stemmen, zowel met jezelf als met anderen, over datgene wat vaak onbesproken blijft.

### De lagen van een gesprek

In gesprekken met onszelf en met elkaar onderscheiden we verschillende lagen waaraan we aandacht besteden. We onderscheiden de **vorm & proces** (het **hoe**) en de **inhoud & expertise** (het **wat**). Dit is wat dagelijkse de meeste aandacht krijgt. Dat zijn de functionele en resultaatgerichte gesprekken.

Hieronder liggen de lagen van **koers & betekenis** en die van **eigenheid & beleving**.

VORM & PROCES

INHOUD & EXPERTISE

KOERS & BETEKENIS

EIGENHEID & BELEVING

### De onderliggende dynamiek

Op de laag van **koers & betekenis** stemmen we **wat** er op ons afkomt met onze binnenwereld af. Hier toetsen we **wat** er KLOPT, KLIKT en PAST. Klopt voor onszelf, klikt met de ander en past in de context waarin je bent.

Dit is tegelijk ook de bron van waaruit we anderen in de buitenwereld uitnodigen om gezamenlijk **vorm** en **inhoud** te geven.

Om bij deze laag te komen vragen we: **waartoe, waarom of hoezo?** Het geeft inzicht in **wat** onze koers is. In dit document gaan we verder in op wat we onder koers verstaan.

De laag van **eigenheid & beleving** omvat onze aard, aanleg en wat we **beleven**. Dit is waar we ervaren **of** iets KLOPT, KLIKT en PAST.

Dit vraagt om nauwkeurig te kunnen luisteren naar wat er in je binnenwereld afspeelt. Luisteren naar je lichaams-signalen, naar je gevoelens en emoties en naar wat er in je hoofd gebeurt. Dit is dus een groter voelen. Het is eerder "**Wat gebeurt er in je?**".

In de praktijk word je regelmatig fijn of pijnlijk geraakt door iets van buitenaf. Dit vraagt om verwerking op de laag van **eigenheid & beleving**. Vroeg of laat kun je ook de vraag stellen: **waarin** werd ik geraakt? Daarmee krijg je inzicht in je koers, want je wordt geraakt in iets wat betekenis voor je heeft. Geraakt in iets wat wel of niet in overeenstemming is met jouw koers!



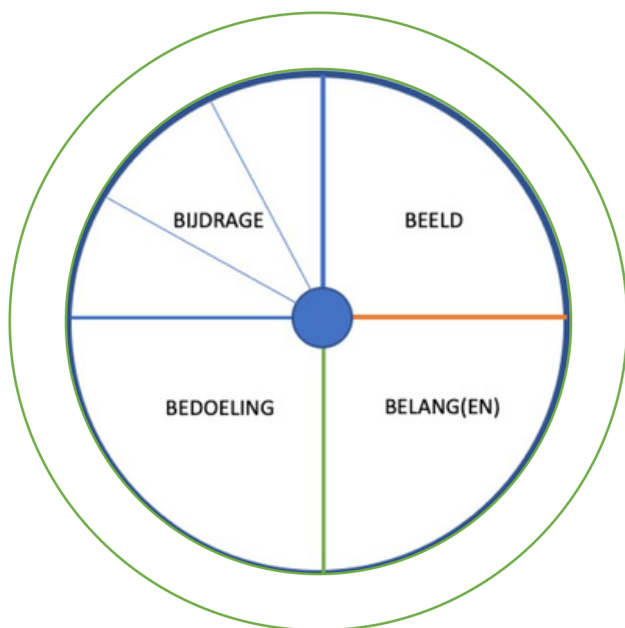
## KOERS & BETEKENIS

Dit is de laag van waaruit we koers en betekenis geven en toetsen. Veel is hiervan onbewust, maar wel van invloed. Verdieping en verheldering van deze laag geeft meer zichtbaarheid, duidelijkheid en kracht.

### De terminologie

We gebruiken hier andere woorden dan dat je wellicht gewend bent in individueel zelfonderzoek of in marketing- en organisatiekunde. Vaak wordt aangenomen dat iedereen hetzelfde bedoelt met woorden als visie, missie, strategie of waarden, maar dat is vaak niet het geval. Deze ruis is schadelijk.

Wij gebruiken woorden die je in het alledaagse gesprek makkelijker kunt gebruiken en die iedereen kan snappen: **Koers & betekenis** is hier de verzamelterm. Daarbinnen vallen de gebieden met de sleutelwoorden: **BEELD**, **BELANG**, **BIJDRAGE** en **BEDOELING**. Deze termen maken we hierna praktisch toepasbaar.



### De nadruk

Koers & betekenis refereert aan zowel daar waar je heen gaat, aan de weg daar naartoe, maar vooral aan de vertrekpunten. Veelal ligt de nadruk op de toekomst - WAARHEEN -. Ook de weg er naartoe, de strategie krijgt aandacht. Maar er is weinig aandacht voor vertrekpunten, die je onderweg toetst. Dit document maakt het mogelijk die nadruk te verschuiven. Zodat je koersvast blijft en tegelijk vorm-vrij kunt blijven. Dat je niet tegen beter weten in blijft vasthouden aan een beoogd eindpunt of resultaat, maar dat je kunt blijven afstemmen, bijstellen en trouw blijven.

### Kwalitatief en meetbaar

In eerste instantie is dit onderzoek kwalitatief. Alles wat je invult kun ook direct kwantitatief en meetbaar maken. Dit kun je in de buitenste ring schrijven. Daar vul je percentages, cijfers en dergelijke in. Meet- en toetsbaar

### Praktische toepassing

Als je hier werk van maakt kun je zelf en anderen makkelijker op de laag van **koers & betekenis** brengen.

- Je kunt jezelf en anderen regelmatig vragen stellen zoals : Hoezo doe ik dit zo? Welk beeld heb ik/jij daarbij? Welk belang dient dit? Waar draagt dit aan bij? Welk doel streef ik na?
- Daarnaast kun je rond een onderwerp de verdieping maken en zo de onderliggende dynamiek in gesprek te brengen, waardoor afstemming mogelijk wordt.
- Rond een onderwerp in je werk of je manier van werken kun je hiermee verdiepen. Een onderwerp in je werk.

Na de toelichting op de terminologie werken we dit verder uit.



## BEELD

Onze waarneming geeft de basis voor het creëren van een andere waarneembare realiteit in de toekomst. Hier gaat het om nauwkeurig uiting geven aan wat je waarneemt. Zintuiglijk; want dat is echt en waar. Naast zien hebben we het hier ook over de andere zintuigen; horen, ruiken, voelen en proeven. Iedereen neemt verschillend waar.

- Feitelijke waarneming: dat wat je zelf feitelijke waarneemt van wat er in het verleden gebeurd is, nu gebeurt of zal gaan gebeuren. Het verleden en heden kun je toetsen met een ander. Daarbij is het belangrijk dat de ander die feiten of situatie ook waarneemt. - Een toekomstbeeld of ideaal: dit is gebaseerd op verbeeldingskracht. Dit vraagt van je dat je het aantoon met bijvoorbeeld geloofwaardige trends. Zoals de veelgebruikte stip op de horizon. Of mensen moeten je vertrouwen op jouw droom, toekomstvisie of ideaalbeeld. De route, de weg ernaar, toe kun je nog samen afspreken en vraagt om verbeeldingskracht van de ander(en).

- Definities: wat is jouw definitie van waar je mee te maken hebt. We definiëren er bewust en onbewust heel wat op los maar we denken dat we het eens zijn. Geef de jouwe. Juist om beelden uit te wisselen en daarover een gesprek aan te gaan, en weg te blijven van de discussie.

- Overtuigingen en geloof: we hebben over alles bewuste en onbewuste overtuigingen over dat iets zo is. Dat zijn onze eigen waarneming en waarheden. Jezelf en elkaar hierop bevragen geeft toegang tot meer helderheid over hoe je allemaal een eigen waarheid hebt.

## Voorbeeldvragen en opmerkingen

- Welk beeld heb je hierbij?
- Hoe zie je dat gebeuren?
- Wat zie toen, nu en straks gebeuren?
- Hoe ziet dat er dan uit?
- Waar gaat dit heen?
- Ik zie het niet voor me, laat het eens zien?
- Hoe zag het eruit?
- Hoe wil je dat ik kijk?
- Wat is jouw definitie van .....
- Wat geloof jij/ is jouw overtuiging over ..?

!

van: “Het is

zo!” naar:

“Zo zie ik

het, hoe zie

jij het?”



## BIJDRAGE

Via dit sleutelwoord kom je bij een keten waarin je eigen bijdrage en die van anderen koppelt aan de bijdrage of impact:

Het gaat over wie je bent en wat je bestaansrecht is, in het groot en in het alledaagse. De rol die je vervult of wilt nemen in de keten met anderen. Het gaat over wie je bent en hoe je dat tot uiting brengt in het grotere geheel. Dit bestaat uit drie delen:

1. Dat wat je bent en bij je draagt.

Dit zijn je drijfveren, je expertise, je ervaringen, je kenmerken, je talenten en valkuilen, je vaardigheden, wat kun je goed, etc. Het is het potentieel wat je in huis hebt. Ongeacht of het er nu uit komt of niet!

2. Hoe en op welke manier je bijdraagt.

Wat doe je ten opzichte van iets of anderen? Dit zijn dus de activiteiten die je doet. Dit formuleer je dus met een werkwoord, bijvoorbeeld: ik geef leiding, ik initieer, ik faciliteer, ik adviseer, ik voer uit etc. Of mijn rol is...

3. Waaraan dit bijdraagt.

Dit is in de grote context van de samenwerking, de impact die je wilt hebben.

Dit is de impact op iets of iemand, dus iemand anders dan jezelf. Deze komt uiteindelijk richting je ideaal- of toekomstbeeld!

## Voorbeeldvragen en opmerkingen

- Wat heb je in huis?
- Welke ervaring en expertise heb je?
- Wat kun je? Wat kun je niet?
- Wat zijn je vaardigheden?
- Wat nog te leren?
- Wat zijn je kwaliteiten en valkuilen?
- Hoeveel procent van je potentieel wordt nu benut en waaruit bestaat dat?
- Hoe draag je dit bij?
- Wat is jouw rol en wat die
- Welke plek in de keten neem jij in
- Aan wie draag je bij en wie aan jou??
- Wat verwacht je van de ander?
- Waar draagt dit toe bij?
- Welke bijdrage leveren jij, en ik?
- Wie of wat wordt hier op korte en lange termijn beter van?
- Als we dit niet doen, welke schade is er dan?



## BELANG(ENRIJK)

Dit gebied belicht het belang(enrijk), daar waar je veel aan toetst, hier zit je geweten. Beschrijf hier wat voor jou belangrijk is. Wat je waarden, principes en standaarden zijn. Wat je spelregels zijn met daarbij wanneer iets acceptabel, binnen de lijnen en grenzen, oke, binnen de grenzen en wanneer het erbuiten is, niet oké en niet acceptabel. Eventueel met een marge. Hierbij horen ook de consequenties die je hier vooraf al duidelijk maakt. Benoem hier ook de belangenpartijen die in het spel zijn, dus in wiens belang je handelt.

### Vragen en opmerkingen

Wanneer is “de bal” in en wanneer uit?  
Wat is acceptabel en wat echt niet?  
Wanneer is het groen, oranje, en rood?  
Wiens belangen dienen we hier?  
Met welke moet je rekening mee houden?

*Noot: Als het gaat om waarden komen mensen vaak met abstracte grootheden, grote termen als respect, integriteit, harmonie. Houd die wel in gedachten maar kom met concrete gedragingen op situaties die gewenst of ongewenst zijn. Je kunt de volgende oefening doen:*

- Benoem (5) concrete situaties en gedragingen die je WEL wenst
- Benoem gedragingen en situaties die hierbij horen die je NIET WENST
- Deel deze met je collega of in je team en vraag hen hetzelfde in te vullen. Verbind deze ook met je visie en je overtuigingen als het gaat om bijvoorbeeld omgang met elkaar of de kwaliteit van werken. Dit is de basis om met anderen op waarden-niveau met je in gesprek te gaan en afspraken te maken. Zodat je elkaar kunt aanspreken!

## BEDOELING

Dit zijn de doelen waar je naartoe beweegt. Het is de bedoeling en de intentie. Het zijn bijvoorbeeld de vergroting, verlaging, vermindering, uitbreiding, beperking, de start, het eindigen van iets.

Dit zijn kwalitatieve beschrijvingen die worden aangevuld met meetbare doelstellingen.

Formuleer op het niveau van doelstelling wat heel goed, redelijk, gemiddeld matig en slecht is, zodat je vooraf weet waar je elkaar op beoordeeld, bijstuurt en aanspreekt.

Let op: iets waar veel mensen aan onderdoor gaan als doelstellingen en doelen niet worden onderscheiden van elkaar. Het kan zijn dat de doelstellingen laag scoren of niet gehaald worden, maar als je de bedoeling niet honoreert, dan ben je te oppervlakkig bezig en vergeet je de mens.

De intentie is niet hetzelfde als de impact. Zeker als je een afhankelijkheid hebt van anderen is het reëel om dit onderscheid wel te hanteren.



## DEEL B: HET ZELFONDERZOEK

Na het bekend raken met deze context en de terminologie kun je aan de slag. Alles is erop gericht om jou meer kleur en betekenis te laten geven aan jouw uitnodiging van anderen om met jou mee te gaan.

1. In de dagelijkse praktijk kun je hiermee vaker doorvragen of zelf met de onderliggende boodschap van koers en betekenis komen als je anderen uitnodigt. Daarmee gaat het gesprek van het niveau de vorm & proces (hoe) en inhoud & expertise (wat) naar de laag van koers & betekenis (waartoe en hoezo). Aangevuld met de beleving breng je meer kleur aan in ieder gesprek.

Maar ook voor meer georganiseerde momenten. Bij een project, een initiatief, een sollicitatie, een functioneringsgesprek.

2. Voor de verdieping van een specifiek onderwerp, iets waar je een project van wil maken of een ambitie op wil loslaten en impact wilt hebben. Iets dat je aan het hart gaat. Bijvoorbeeld een onderwerp als onderwijs, leren, leidinggeven, je vakgebied, de omgang, relaties, roddelen op de werkvloer, kwaliteitsproject, transitie etc.

3. Het verdiepen van je werk en je manier van werken. Dit kun je gebruiken als extra verduidelijking van waar je voor staat en gaat. Daar kun je de bovenstaande onderwerpen in meenemen. Dan is het onderdeel van je loopbaan en ook als een koers op lange termijn. Dat is het geval waarin je werk een groot instrument is om je eigen koers te varen, anderen in iets mee te nemen en betekenis toe te voegen.

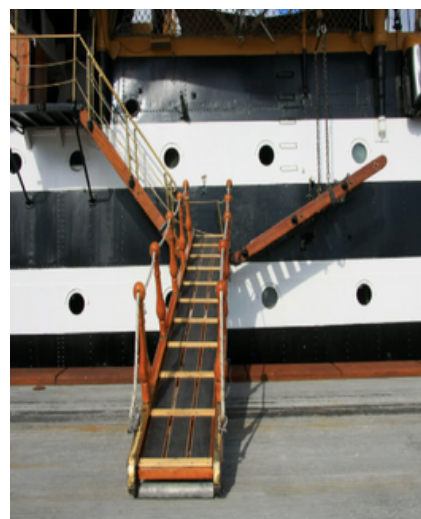
### Aan de slag met het onderzoek.

Maak een cirkel op de grond met de kleine cirkel in het midden. Je kunt dit alleen doen, maar misschien in het begin eerst met een of twee anderen. Hierbij stellen zij beiden aan jou vragen vanuit die verschillende gebieden en een van hen noteert. Als je het alleen doet, neem het dan op en werk dit later uit.

Vaak is het starten bij een begin- of eindbeeld het meest praktische. Zeg steeds wat er is te zeggen en beweeg dan naar de andere vakken. Schakel en beweeg door de vier gebieden en de criteria.

Er zit een enorme kracht in om de voeten het werk te laten doen. Dan voel of je het waar is wat je zegt. Dus loop, spreek en verplaats. Natuurlijk kun je dit ook op een vel papier doen, neem dan een pen die steeds in een vak zet terwijl je je zin afmaakt.

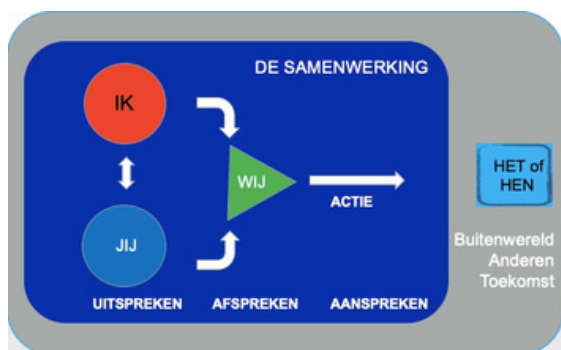
Dit koersonderzoek geeft kleur en detail aan je verhaal en maakt je spontane, of georganiseerde vertelling rijker, unieker en meer uitnodigend.



## DEEL C: DE UITNODIGING

Zoals gezegd, dit gebeurt in de dynamiek van een uitnodiging. In een wereld waar veel wordt gewerkt met instructies, aannames, opdrachten en dan vooral eenzijdig, verdwijnt de gezamenlijkheid. In onze visie worden we zoals gezegd continu uitgenodigd en nodigen wij anderen uit. Zonder het altijd in de gaten te hebben of het wel duidelijk of en hoe de ander mee gaat, of andersom, of wij wel uiting geven aan alles wat er in ons speelt.

Het principe uitnodiging kennen we van feestjes. Iemand neemt het initiatief en noemt de aanleiding en zegt tegen de ander dat ze vriend of iets anders zijn; benoemt dat er een gezamenlijkheid is en een toekomstig resultaat. “Ik ben jarig, jij bent mijn vriend, we gaan een feest vieren het wordt heel leuk.” Deze 4 mededelingen worden gevolgd door de vraag: kom je ook? Op dit verzoek zijn drie actiegerichte antwoorden mogelijk: JA, LATER/ANDERS, NEE. Deze dynamiek zie je overal. Tussen werkgever en werknemer, tussen collega's, tussen klant en organisatie, overheid en burger, ouder kind en omgekeerd. En zelfs groter dan dat: nieuwe technologie, maatschappelijke ontwikkelingen, onverwachte gebeurtenissen etc...



### Een praktische toepassing

Bijvoorbeeld, voor een project spreek je met een groep. Gebruik dit zelfonderzoek dan allemaal als bronmateriaal. Neem een aantal onderwerpen (Wat en Hoe) plus de onderliggende **koers & betekenis**. Als je dan een presentatie maakt, dan kun je hier een gesprek van maken door na een cyclus van een onderwerp steeds aan de toehoorders te vragen wat hun antwoord is op de uitnodiging. De opties zijn JA (ik ga mee), NEE (ik ga niet mee) of ANDERS of LATER: (Ik ga mee met de koers en de betekenis, maar heb een ander voorstel op de inhoud op de vorm)”.  
Begin met het eindbeeld, de impact, het grote belang en de eerste beweging (de start). Vraag hen dan naar waar ze staan.

Gebruik de metafoor van een schip: “Sta je op het schip, op de plank of op de kade? Ongeacht waar je staat, wat beleef je en wat heb je nodig?

Je hoeft niet direct met ieder antwoord aan de slag. Focus wel op de mensen die wel meegaan. Als je het gevoel hebt dat dat er voldoende zijn voor nu, zeg dan dat je bij die anderen terugkomt. Je doet dan steeds een cyclus in plaats van een lineaire presentatie. Het is dan meer een dynamisch gesprek. Meer van binnenuit: een moedig gesprek.

Naast dit individuele onderzoek hebben we ook een begeleid proces waarin een team of organisatie de koers verduidelijkt. Geen *top-down* of *bottom-up* proces, maar een context waarbij iedereen vanaf de eigen plek en gegeven zijn of haar verantwoordelijkheid met anderen in gesprek gaat en blijft!

Succes en veel voldoening gewenst met dit onderzoek om meer vanuit je koers & betekenis en beleving te spreken. **Talk Your Walk.**