

5 Sleutels

Meesterlijke Masterminds



MASTERMIND
INSTITUUT



Inhoudsopgave

- 1 Inleiding
- 6 Hoofdstuk 1
Hoe jij er een succes van maakt
- 10 Hoofdstuk 2
Ideale Mastermind leden
- 13 Hoofdstuk 3
Jouw Mastermind team
- 15 Hoofdstuk 4
Sleutel #1: Werk aan vertrouwen in de groep
- 17 Hoofdstuk 5
Sleutel #2: Omarm het constructieve conflict
- 19 Hoofdstuk 6
Sleutel #3: Ben een betrokken lid
- 21 Hoofdstuk 7
Sleutel #4: Houd elkaar accountable
- 22 Hoofdstuk 8
Sleutel #5: Hoe manage je het proces
- 25 Over Lous

Inleiding

Jij hebt de stap gezet. Je zit in een Mastermind groep.

Of je twijfelt nog. Je hoort er veel over. Maar gaat dit jou nu echt helpen.

Een Mastermind groep kost tijd. En ja, tijd kun je maar één keer besteden. Dan wil je er ook echt het maximale uithalen.

Het moet je eigenlijk tijd opleveren. Kijk dan is het pas echt waardevol.

Mastermind groepen zijn net paddestoelen

Ze schieten inderdaad als paddestoelen uit de grond. En daar houdt de vergelijking niet op.

Net als paddestoelen in de natuur hebben veel van deze groepen maar een beperkte houdbaarheidsdatum.

Zonde van de tijd en energie die je in je groep hebt gestoken.

Mastermind groepen ontstaan vaak door toeval

Jij bent tijdens een netwerk-bijeenkomst in gesprek met collega-ondernemers. Er wordt iets gezegd. Het brengt je op een idee dat je met de anderen deelt.

Dit levert steeds nieuwe ideeën en inzichten op. Je voelt de energie gaan stromen en er ontstaat diepgang.

Het smaakt naar meer. Mensen dit moeten we vaker doen, roept iemand.

Jullie Mastermind is geboren.

Een groepje ondernemers is nog geen Mastermind

Leuk om een keertje ideeën uit te wisselen. En dan? Wat verwacht je van dit groepje.

En, niet onbelangrijk, wat verwachten zij van jou.

Zelden is een netwerkbijeenkomst met een glaasje in de hand de ultieme setting voor het starten van je Mastermind.

Ook niet als je besluit om daar met een kop koffie nog eens over door te praten.

Zeg nou zelf, je gaat iemand die enthousiast is, maar niet in het plaatje past toch niet afwijzen. Kan zo maar terugslaan op de relatie. Je kijkt wel uit.

Je Mastermind is je Raad van Advies

Directies laten zich vaak bijstaan door een Raad van Advies. Dat vinden we logisch.

Deze adviseurs brengen andere kennis en ervaring in. En, niet onbelangrijk, ze zijn niet verweven met het bedrijf. Ze kijken anders zeg maar.

Ze stapelen alle kennis en ervaring. Het doel is dat de directie weloverwogen een besluit kan nemen. Een besluit dat het bedrijf verder helpt.

Denk jij dat een Raad van Advies door toeval ontstaat. Nee je weet wel beter. Zo'n belangrijke groep. Daar wil de directie alleen maar de beste en meest ervaren mensen in hebben. Mensen die de business begrijpen.

En dat is wat jij ook moet willen. De juiste personen die jou helpen om je doel te realiseren.

Ik ben helemaal niet van moeten, maar nu wel. Gelijkgestemde ondernemers dat is wat je nodig hebt. Met de anderen drink je gezellig een borrel, of kop koffie.

De sleutels helpen

Goed starten is dus belangrijk. Dit pdf gaat je helpen.

Ben je al gestart en loopt het allemaal niet zo lekker. Gooi nu niet de handdoek in de ring. Ga terug naar de basis. Bespreek het met elkaar. Ik weet zeker dat je uiteindelijk alleen maar blij gezichten hebt. Al kan ik je niet garanderen dat de samenstelling van de groep nog gelijk is.

Succes,

Lous van Haarst

HOOFDSTUK 1

Hoe jij er een succes van maakt

Het moment dat ik zelf in contact kwam met Mastermind gebeurde er iets. Het bekende zaadje werd gepland.

O nee, het Mastermind Instituut werd niet diezelfde dag gestart. De ervaringen die ik als deelnemer opdeed ben ik in mijn werk gaan inzetten.

Het resultaat, enthousiaste professionals die echt verder kwamen met hun bedrijf.

Ik geef je in dit pdf een fundament voor een Meesterlijke Mastermind. Op deze basis bouw jij verder met je groep.

Eerst even wat achtergrond informatie

Mastermind is een idee van Napoleon Hill. Hij beschreef het uitgebreid in zijn boek Think & Grow Rich uit 1937.

Mastermind definieert hij als *“de harmonieuze samenwerking van kennis en inspanning tussen twee of meer mensen voor het bereiken van een vastomlijnd doel”*

Napoleon Hill stelt dat *“Geen enkel individu beschikt over voldoende ervaring, opleiding, aangeboren talent en kennis om het vergaren van een groot fortuin zeker te stellen, zonder met andere mensen samen te werken. Ieder plan om geld te*

verdienen dat je toepast, moet een gezamenlijke creatie zijn van jezelf en elk ander lid van je Mastermind -groep. Je kunt je eigen plannen opstellen, zowel volledige plannen als deelplannen, maar zorg ervoor dat die plannen worden gecontroleerd en goedgekeurd door de leden van je Mastermind-alliantie”.

Om het te verduidelijken vergelijkt Hill het functioneren van het brein met een elektrische accu. *“Het is een feit dat een groep accu’s meer energie levert dan één accu. Het is ook een feit dat de hoeveelheid energie die elke afzonderlijke accu levert, afhankelijk is van het aantal cellen dat hij bevat en de capaciteit van de cellen.*

Het brein functioneert op een vergelijkbare manier. Sommige breinen zijn efficiënter dan andere. Een groep breinen die harmonieus samenwerkt, zal meer gedachten-energie leveren dan een enkel brein, net zoals een groep elektrische accu’s meer energie zal leveren dan een enkele accu.”

Zijn gedachtegoed passen we nu, 80 jaar later, nog steeds toe.

De definitie die ik gebruik

- Het is een groep gelijkgestemde ondernemers die stappen wil zetten met hun bedrijf.
- De deelnemers realiseren zich dat ze nieuwe/andere kennis en ervaring goed kunnen gebruiken. Want je

weet niet wat je niet weet. Zou je zomaar de boot kunnen missen.

- Adviezen die je krijgt voor het oplossen van vraagstukken en dilemma's probeer je uit. Je stapt uit je comfort-zone. Zo ontwikkel jij niet alleen je bedrijf maar ook je ondernemerschap.
- Uiteraard stel je ook je eigen kennis en ervaring beschikbaar. Samen voor elkaars succes.
- Een Mastermind komt regelmatig bij elkaar. Dat kan zowel online als offline. Afwezig zijn is geen optie. Tussentijds is er ook regelmatig contact.
- De bijeenkomsten hebben een vaste agenda. Zo weet je altijd waar je aan toe bent.
- De vergadering wordt geleid door de voorzitter. Dit is bij voorkeur een facilitator. Kiezen jullie voor een wisselend voorzitter dan is deze tijdens de bijeenkomst verantwoordelijk voor het proces.

Waarom geen richtlijnen voor het faciliteren van Mastermind groepen in deze pdf

Faciliteren is een rol die je er niet even bij doet. Het vraagt andere vaardigheden. Als facilitator is het je taak om het beste uit een groep naar boven te halen én alle deelnemers bij de les te houden. Groepsbelang en individueel belang vragen om aandacht. Dat valt buiten het bestek van deze gratis editie.

Kan een Mastermind zonder vaste begeleider dan niet succesvol zijn?

Dat hoor je mij niet zeggen. Je kiest met een wisselend voorzitter alleen niet voor de gemakkelijkste weg.

Een facilitator is ook buiten de bijeenkomsten met de groep bezig. Denk bijvoorbeeld aan de voorbereiding maar ook aan de nazorg. Er zijn altijd dingen die je als begeleider opvallen en die je niet direct in de groep bespreekt. En ook deelnemers hebben soms behoefte om even iets voor te leggen voordat ze het in de groep ter discussie stellen.

Kies je voor wisselend voorzitterschap dan zul je de processen rondom de bijeenkomsten laten voor wat het is. En dat kan prima werken hoor. Zeker als je goed met elkaar afstemt wat je van de voorzitter verwacht.

Mijn tip: spreek met elkaar af hoe je de verslaglegging van de bijeenkomst doet. Het scheelt een hoop tijd in de voorbereiding als je hier als voorzitter op terug kunt vallen.

HOOFDSTUK 2

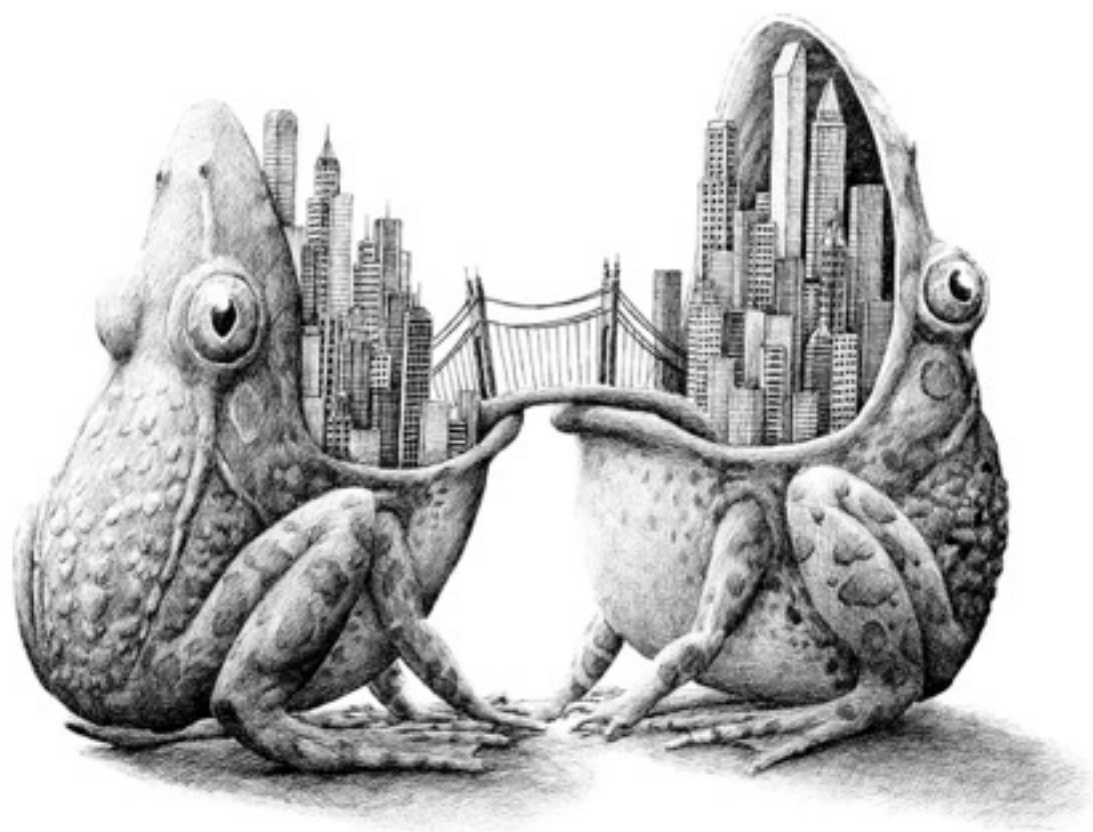
Ideale Mastermind leden

Zonder leden heb je natuurlijk geen Mastermind groep.
Jeetje Lous, dat spreekt voor zich. Ik hoor het je bijna denken.
Ik noem het dan ook niet de eerste sleutel. Al is het wel super belangrijk.

Maar je hebt gelijk. Roep een groepje zelfstandige professionals bij elkaar en..... juist je hebt een groepje ondernemers.

Je zoekt alleen geen groepje ondernemers maar een groepje 'gelijkgestemde' ondernemers.

Aha, juist en hoe kom je daar achter? Door in gesprek te gaan.



Het werk start bij jou. Of je nu op zoek bent naar een Mastermind of op zoek bent naar leden voor je Mastermind dat maakt niet uit.

Het begint bij wat jij zoekt. Bij jouw wensen en eisenlijstje.

Een lijstje om je op weg te helpen

- Jij weet wat je neer wilt zetten, hoe zit dat met de ander?
- Jij hebt je jaarplan op papier en gaat ervoor. Het is jouw instrument om op te sturen. Dat verwacht je ook van de anderen. Zonder duidelijk plan kun jij de ander niet echt helpen.
- Is de deelnemer fulltime of parttime ondernemer. Is dat voor jou belangrijk, of maakt het niet uit?
- Welke branches staan bovenaan je verlanglijstje? En niet onbelangrijk wil je branche-exclusiviteit in je groep?
- Mastermind betekent tijd vrijmaken voor de bijeenkomsten én voor het opvolgen van de acties. Hoe zie je dat voor je?
- Mastermind is alleen een succes als alle deelnemers toezeggen gedurende bijvoorbeeld 1 jaar samen aan de slag te gaan. Vaste momenten helpen, dan ligt het voor een jaar vast.
- Komen jullie online of offline bij elkaar. Of wellicht is er een voorkeur voor een combinatie.

- Wil je werken met een vaste facilitator of met een wisselend voorzitter.
- Voor niets gaat de zon op. Ook als je werkt met een wisselend voorzitter worden er vaak kosten gemaakt. Bedenk wat jij er voor over hebt om je doelen te realiseren.

En dan nog het aantal deelnemers

Hoeveel deelnemers is ideaal?

Ja dat ligt helemaal aan wat je wilt. Mijn groepen komen iedere maand bij elkaar. Iedere deelnemer krijgt dan tijd om een vraagstuk in te brengen.

Voor mij is 6 tot 8 deelnemers optimaal. We werken dan een dagdeel met elkaar.

Ik ken ook groepen van 12 tot 20 deelnemers. Zij hebben wekelijks contact. Eens in de maand zit je in de hot seat. Dan kun jij je vraagstuk inbrengen.

De vorm is eigenlijk niet zo belangrijk. Zelf weet je wat je nodig hebt om echt in actie te komen. En ik heb de beste ervaringen met kleinere groepen die iedere maand hun vraagstukken bespreken.

Ook hebben ze in mijn community contact met elkaar. Handig voor die stok of dat steuntje....

HOOFDSTUK 3

Jouw Mastermind team

Je hebt je groep gelijkgestemde professionals bij elkaar. Nu is het de uitdaging om hier een hecht team van te maken.

Een hecht team heb je nodig om met elkaar te gaan voor de individuele successen.

Ik heb in teams gewerkt die elkaar echt inspireerden en meer voor elkaar kregen dan vooraf was gedacht.

Maar ik ken ook de keerzijde en dat is nogal frustrerend.

De piramide van Patrick Lencioni maakt heel duidelijk waarom het ene team zichzelf weet te overtreffen en een ander team los zand is.



Achteraf heb ik de vinger op de zere plek kunnen leggen. En ja dat helpt mij nu. Want ook voor Mastermind groepen geldt het.

Een Mastermind wordt een Meesterlijk team dat resultaten neerzet als aan de voorwaarden in de piramide zijn voldaan. De basis van een piramide neemt de meeste ruimte in. Daar rusten alle volgende lagen op.

Dit wil niet zeggen dat deze lagen minder belangrijk zijn. Wil jij de top bereiken, resultaat neerzetten, dan bouw je verder op de onderliggende lagen. Zijn die niet stabiel, dan is het wiebelig op de top. 😞

HOOFDSTUK 4

Sleutel #1: Werk aan vertrouwen in de groep

Op elkaar kunnen vertrouwen is de basis voor iedere samenwerking.

Vertrouwen kun je niet afdwingen. Dat moet ontstaan. Best lastig.

Zeker lastig omdat je Mastermind het meest oplevert als je in een groep stapt waar je elkaar nog niet echt kent.

Ondernemers met wie je nog geen andere relaties hebt. Er is dan geen reden om je advies en feedback leuk te verpakken.

Heldere feedback en adviezen. Zeker niet altijd een pretje om in ontvangst te nemen. Maar zó belangrijk. Het kan maar duidelijk zijn. Je hoeft je niet af te vragen of je het wel goed hebt begrepen.

Vertrouwen moet zich bewijzen. Maar jij wilt wel vanaf het begin het maximale uit je Mastermind halen.

Ben transparant over waar je nu staat

Stel de zaken niet mooier voor. Hoe kunnen je collega's je helpen als ze geen goed beeld hebben van je bedrijf. Doen ze hun best en blijkt dat later niet het juiste advies te zijn. Voor niets hard met je meegedacht. En weg vertrouwen.

Deel je plannen en ideeën zonder terughoudendheid

Wat heb jij daarvoor nodig? Je wilt niet dat anderen met je plannen aan de haal gaan. In mijn groepen tekenen deelnemers een geheimhoudingsverklaring. Geen waterdichte garantie natuurlijk. Maar als je daar niet op durft te vertrouwen zit je niet met de juiste mensen in de groep.

Privé en zakelijk kun je niet 100% scheiden

Realiseer je dat je je privé-situatie meeneemt in de stappen die je zakelijk zet. Vertel wat je bezighoudt. Op hoofdlijnen. En dat zijn natuurlijk niet alleen de nare dingen. De ups én downs zorgen dat jullie elkaar beter leren kennen.

Respectvol zijn, het is zo logisch

Het staat buiten kijf. Toch bespreek ik altijd hoe we in de groep met elkaar omgaan. De fluwelen handschoentjes kunnen we beter thuislaten. Het helpt je niet echt verder.

Vertrouw erop dat iedereen elkaar wil helpen. Soms gaat het er hard aan toe. Of misschien beter, erg duidelijk. Dat kan en is wel eens nodig. Sluit wel altijd positief af. En nee dat zwakt niet af wat jullie net hebben besproken.

Daar speelden jullie de bal en niet de man 😊

HOOFDSTUK 5

Sleutel #2: Omarm het constructieve conflict

Jij kijkt anders naar een vraagstuk dan je collega. Je hebt andere kennis en ervaringen. Je bent natuurlijk ook een ander mens.

Ga jij meteen in de actiestand bij een voorstel of kijk je eerst wat het allemaal betekent. Hoe je het wilt gaan doen.

Zie jij in de grootste tegenvaller nog wel een lichtpuntje. Of ben je echt helemaal van de kaart. Moet je resetten.

En zo kunnen we nog wel even doorgaan. Het mooie is, dit verschil is nu juist een kracht van een Mastermind.

Alle inbreng is super waardevol

Omring je met meer van hetzelfde en er gebeurt precies wat je verwacht. Oh als manager heb ik zo vaak verzucht dat ik graag meer van hetzelfde type wilde hebben. Nu weet ik wel beter.

Juist die feedback en adviezen die schuren zetten iets in gang. Ook dat idiote idee kan zomaar eens de opening zijn naar.....

Sta er voor open. Stapel met elkaar de ideeën. Energie gaat stromen.

Je ontdekt met elkaar oplossingen. Daar komt uiteindelijk iets uit wat je wilt uitproberen.

En weet je, ook als het niet jouw vraagstuk is helpt het je. Alleen al die uitdaging om anders te kijken. Mee te gaan met ideeën van anderen. Zo waardevol als je in je eigen bedrijf weer ergens tegenaan loopt.

Ben het lekker oneens met elkaar

Je Mastermind floreert bij veel verschillende standpunten maar.....

Een constructief conflict is iets heel anders dan ruzie. Het doel is de ander te helpen.

Meningen zijn niet in steen gebeiteld. Je mag meebewegen 😊. Voortschrijdend inzicht.

Natuurlijk is er niets mis met het volharden in je eigen standpunt. Je hoeft het ook niet met elkaar eens te worden.

De eigenaar van het issue kiest uiteindelijk welk advies nu het beste past. Dat zegt niets over de waarde van de andere oplossingen.

HOOFDSTUK 6

Sleutel #3: Ben een betrokken lid

Een Mastermind is meer dan een bak met kennis en ervaring waar je ongegeneerd uit mag putten.

Een Mastermind doet nog iets wat van grote waarde is. Een Mastermind lift jou....

Liftende sleutel naar jouw succes

Wanneer voel jij je gelift

- Als je collega's uitspreken dat jij je doelen gaat realiseren? Ze hebben er echt vertrouwen in.
- Als de anderen jouw feestjes meevieren?
- Als je collega's jou zo belangrijk vinden dat ze weten waar zelf-sabotage op de loer ligt?
- Als ze weten waar jij onzeker van wordt? Ze steunen je juist dan.
- Als zij scherp hebben wat jouw voorgenomen acties zijn? Ze houden jou daaraan. Oók als ze het niet met je besluit eens zijn.

Veilige adviezen, daar zit je niet op te wachten

Het gaat goed met je zelfvertrouwen. Dat succes ligt binnen handbereik.

Ieder zelfvertrouwen loopt helaas wel eens een deukje op. Tegenslagen kom je ongetwijfeld tegen.

Dan ben jij helemaal blij dat je dit in je Mastermind kunt vertellen. De plek waar je eerlijk en open kunt zijn. Het niet hoeft te bagatelliseren.

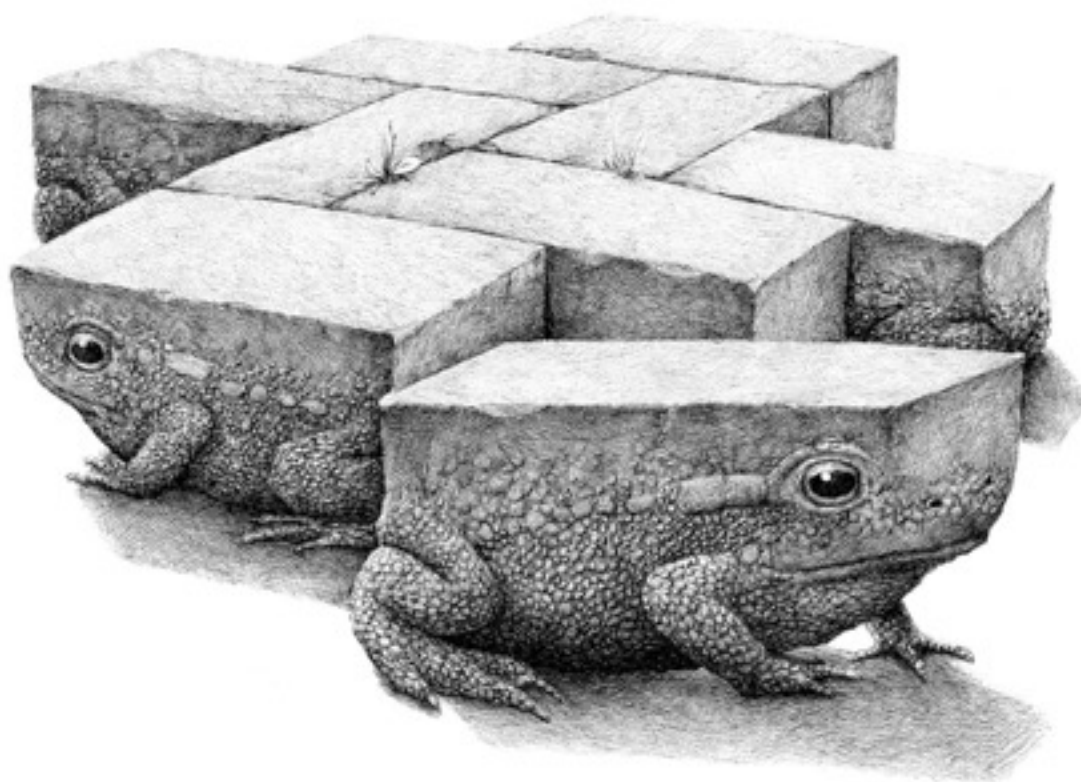
Ze zullen je ongetwijfeld steunen. Je adviseren hoe nu verder.

Er zijn meer wegen naar je doel. Samen verkennen jullie die. Je collega's gaan niet voor de 'veilige' adviezen. Die oplossingen had je waarschijnlijk zelf al bedacht. Nu is iets anders nodig.

Jij bepaalt uiteindelijk welk advies je gaat uitproberen.

Betrokken teamleden accepteren dat. Ze gaan niet achterover hangen. Ze blijven meedenken tot jij je doel hebt bereikt.

Soms moet je verschillende adviezen uitproberen voordat je weer op koers ligt.



HOOFDSTUK 7

Sleutel #4: Houd elkaar accountable

We vorderen al lekker op de piramide.

Jij bent in een Mastermind groep gestapt om werk te maken van je plannen.

Die stok achter de deur of dat steuntje in de rug.

Hoe regelen jullie met elkaar dat je ook echt in actie komt?

Realiseer je dat jullie als Mastermind groep het mede-eigenaarschap hebben voor de doelen van de verschillende leden.

Zal je toch niet gebeuren dat er iemand uit de boot valt.

In mijn Mastermind groepen vertelt iedereen welke acties de komende maand op de agenda staan. Uiteraard leg je de volgende bijeenkomst verantwoording af over de voortgang.

Maar wat als je niet alles hebt opgepakt? Meld je dit of hoop je dat de anderen het niet meer scherp hebben?

Mede-eigenaarschap betekent niet alleen afspreken maar ook aanspreken. Als betrokken leden weten jullie precies wat er op de actielijsten staat. Niet alleen van de vorige keer. Nee je hebt zicht op het hele proces van je collega's.

Ja dat is best een klus. Maar zie jij een andere manier om elkaar verantwoordelijk te houden?

HOOFDSTUK 8

Sleutel #5: Het proces, hoe manage je dat

Energie stroomt in Mastermind groepen. De inhoud daar willen jullie mee bezig zijn. Al het andere leidt alleen maar af. Een goede bijeenkomst heeft meer nodig dan alleen inhoud. Het wordt anders al snel chaotisch.

Eén persoon zal de touwtjes in handen moeten nemen voor het proces. O nee, dit betekent natuurlijk niet dat de rest zich hier niet mee mag bemoeien.

Eigen leiderschap blijft belangrijk. Maar heerlijk toch als het niet je primaire aandacht hoeft te hebben.

De voorzitter leidt de bijeenkomst in goede banen:

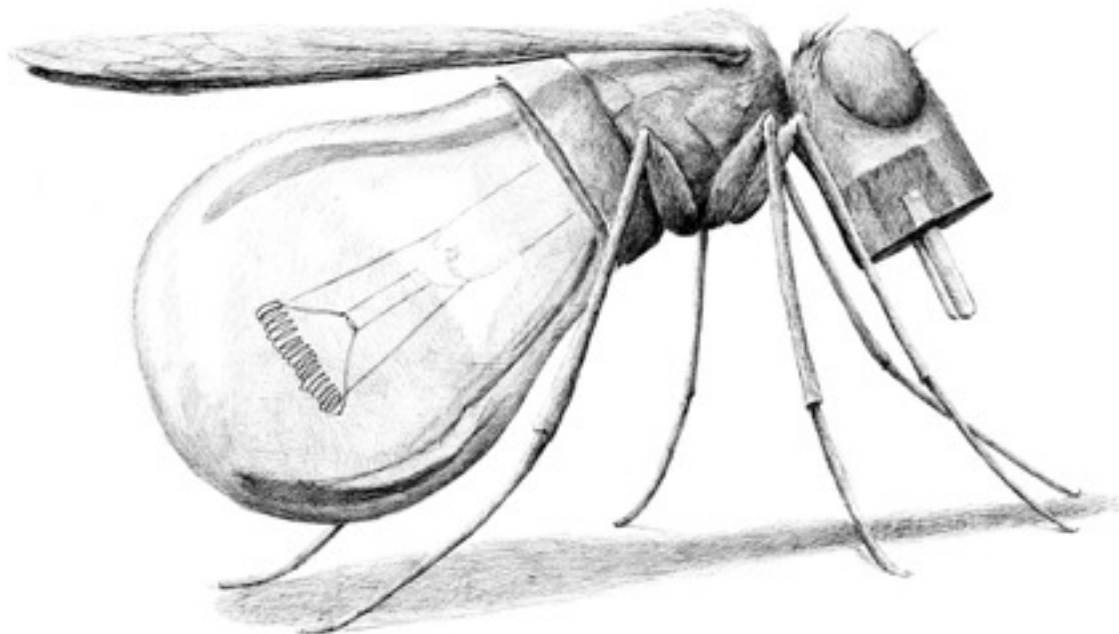
- Alle deelnemers krijgen evenveel tijd om hun vraagstuk te bespreken.
- Iedereen doet actief mee met de bijeenkomst.
- Adviezen, ideeën en inzichten worden niet herhaald. Het gaat om het stapelen en het inbrengen van nieuwe perspectieven.
- Tijd is kostbaar, wijd niet uit.
- De agenda is leidend

Onderweg kan er van alles gebeuren

De afspraken zijn helder, iedereen is van goede wil en betrokken. Jullie hebben er zin in.

Maar er ontstaan scheurtjes, kleine irritaties zeg maar. Iemand kan een keertje niet. Iemand komt te laat of moet eerder weg. Een deelnemer heeft niets aan de afgesproken acties gedaan.....

De alarmschellen gaan af. Wie neemt actie? Of toch nog even aankijken?



Scheurtjes worden groter. Het tij keren wordt steeds lastiger. Je zakt steeds dieper in die kuil. Zie hier nog maar eens ongeschonden uit te komen.

Het bespreken van onderwerpen die deelnemers eigenlijk liever uitstellen is lastig.

Het vraagt andere vaardigheden. Vaardigheden waar een Mastermind facilitator veel ervaring mee heeft.

Zijn jullie bij toerbeurt voorzitter dan leid je de vergadering technisch. Het aan de orde stellen van dit soort onderwerpen hoort niet tot je vaste takenpakket. Die verantwoordelijkheid ligt bij alle leden.

Tip: Start iedere bijeenkomst met de vraag of er naar aanleiding van de vorige bijeenkomst nog iets gezegd moet worden. Is er iets blijven liggen?

Ik verzoek de spreker om de feedback-regels toe te passen. Dus zeg wat iets met jou heeft gedaan. En houd het kort.

Zorg dat irritaties geen kans krijgen om uit te groeien tot conflicten. Leden gaan afhaken en daar is je Mastermind niet bij gebaat.



Lous van Haarst-
Mastermind Business Coach

Heb jij de juiste mensen om je heen, dan wordt het realiseren van je plannen een stuk eenvoudiger.

Je zet stappen in de richting van je doel. Dat geeft je zelfvertrouwen. En juist dit zelfvertrouwen helpt je om nieuwe stappen te zetten.

Je verlegt eenvoudig de lat. Je weet dat je een vangnet hebt. Mensen die begrijpen waar jij mee bezig bent. Als je tegen obstakels aanloopt hebben zij een luisterend oor en een advies. Je staat zo weer op de rit.

Masterminds zijn een fantastisch middel om 'met elkaar' de 'individuele' successen te halen.

Het is een prima zet van je geweest om dit pdf te downloaden. Het helpt je ongetwijfeld om de waarde van je Mastermind te verhogen.

Een Mastermind groep is voor mij onmisbaar om resultaten te boeken. Ze vormen de ruggengraat van al mijn programma's.

Benieuwd? Ik help je graag om je plannen te realiseren en te overtreffen. Zo zet jij met plezier een bloeiend bedrijf neer.



Copyright ©2020 Lous van Haarst. Alle rechten voorbehouden.
Tekeningen: R. Hoekstra

Niets uit deze uitgave mag worden gedeeld met derden, verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt worden in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of door fotokopieën, opname, of op enige andere manier, zonder naamsvermelding en voorafgaande schriftelijke toestemming van Lous van Haarst Mastermind Instituut

Dit is versie 1.0 van het boek 'Meesterlijke Masterminds'. Bij de samenstelling is de grootste zorg besteed aan de juistheid van de informatie. Lous van Haarst dan wel het Mastermind Instituut kunnen niet verantwoordelijk worden gehouden voor enige onjuiste of ontbrekende informatie.