Chanel 👠

Hey passie ondernemer!

Waarschijnlijk ben je best vaak onzeker als ondernemer. Indien niet, ben je waarschijnlijk een robot, vragen we je vriendelijk doch dwingend om je uit onze nieuwsbrieflijst te begeven en stellen we ons existentiële vragen bij de razendsnelle ontwikkeling van AI waardoor je je als robot kon verschalken in onze nieuwsbrief met ondernemers.

Maar dat terzijde. Ervan uitgaande dat je een mensachtige bent wordt ook wel eens gezegd:
"Anxiety is part of the human condition".

En in onze hyper competitieve maatschappij komt angst en onzekerheid helaas heel vaak door vergelijking.

Als mens zijn we van nature vatbaar voor status. Je bent waarschijnlijk niet extreem blij als je een mooie Maserati hebt als je buur een mooiere Rolls-Royce heeft. Het slaagt op niet veel, maar het is wel zo. Geluk is een relatieve maatstaaf. Je bent vooral blij als je een auto hebt die net een tikkeltje mooier is dan die van je buur, vrienden en/of familie. (Even buiten beschouwing gelaten dat er uiteraard ook mensen zijn die helemaal niet blij worden van een mooie auto en/of net gelukkig worden van de mooie(re) auto van hun buren omdat ze een goeie band hebben met hun buren en hen die mooie auto gunnen. Maar dan zijn er andere mechanismen aan het werk. 😉)

In wetenschappelijke kringen heet dit 'relatieve deprivatie'. Dat is een moeilijk woord, omdat wetenschappers graag net iets moeilijkere woorden gebruiken dan jij, vanwege hetzelfde fenomeen. Badum tss. 🥁

Relatieve deprivatie is de reden dat, hoewel we het collectief nooit beter hadden dan nu (met een heel heel grote factor), toch veel mensen ongelukkig zijn en denken dat ze niet genoeg hebben. En zelfs "dat vroeger alles beter was."

Vroeger, zeg maar in de middeleeuwen, toen iedereen in een dorp met 200 zielen woonde en je min of meer in een klasse geboren werd en doodging, viel dat onzeker zijn door vergelijking allemaal nog wel mee. Helaas vielen toen waarschijnlijk andere dingen tegen, maar dat alweer terzijde.

Maar ergens eind 20ste eeuw stak de maakbaarheidshype de kop op. Die zei dat iedereen geboren wordt als blanco blad en vrij is om te doen wat hij/zij wil. Als je niet succesvol bent (wat dat ook moge betekenen), dan is dat gewoon je eigen domme, lompe fout.

Alsof dat nog niet voor genoeg onrust zorgde voor ondernemende types zoals jij en wij, werd alles nog eens uitvergroot door het wereldwijde web.

Het probleem van internet en vooral social media is dat je je niet langer vergelijkt met je dorp maar met de wereld. En wees maar zeker dat daar altijd iemand succesvoller LIJKT (het gras lijkt groener aan de overkant omdat daar meer dikke stront is) dan jij. Je bent altijd iets minder slim, mooi, rijk, getalenteerd, grappig, sociaal, sportief, lief, sympathiek, zorgzaam, enzovoort.

En dan wordt je natuurlijk onzeker. LOGISCH! Je bent een mens. Des te meer als je het ondernemende type bent dat net geniet van presteren.

Er wordt dan vaak het idee gegeven dat je je niet moet vergelijken met anderen, maar met jezelf een paar weken, maanden of jaar terug. En dan word je vast blij want dan zie je dat je tegenover die nazem van toen best wel wat extra waterijes hebt doorzwommen.

Maar hoe mooi of handig dat idee ook kan zijn, het is wel jammer dat vergelijken met anderen gewoon ontegenspreklijk in onze natuur zit. Dus helemaal ontkom je er toch niet aan. Hoe graag je dat ook zou willen.

In dat opzicht vinden we de quote van Coco Chanel veel krachtiger: "In order to be irreplaceable, one must always be different."

> ***In order to be irreplaceable, one must always be different. - Coco Chanel***

Be different; dus kort gezegd. Je mag vergelijken (dat is niet goed om te leren!), en dan beseffen dat je sterkte en kracht er net inzit dat je eigenlijk onvergelijkbaar bent. Het maakt je in zekere zin onvervangbaar (goed)!

Iedereen heeft zijn eigen levenspad, levensfases, talenten en manier van zijn. En dat mag er allemaal zijn. Meer nog, als je meer jezelf bent, maak je meteen duidelijk tegenover klanten waar je voor staat en waar je niet voor staat. En dat maakt marketing stukken makkelijker.

Want uiteindelijk draait marketing altijd om storytelling en enkel en alleen je eigen verhaal, is 100% uniek. ✨

Happy growing!

Vraagskes hierover?
Beantwoord gewoon deze email en we reageren ALTIJD! Behalve als je ons vraagt om je wiskundige vergelijking integraal op te lossen. Vraag dat gewoon aan ChatGPT he seg.

Lolletje van de week.

Waarom zei de ondernemer dat hij z'n eigen pad volgt?
Omdat hij hopeloos verdwaald was, maar dat eerste beter klonk.

Groetjes!
Jullie marketing pionierkes,
Anneleen & Nathan
Team Pioneer Town ✨

Marketing skills voor passie ondernemers. ✨

Trefpunt
GSM +32471 30 26 07
Email hello@pioneertown.be
Website pioneertown.be
Socials Instagram pioneertown.be /
Youtube pioneertown_be / LinkedIn pioneertown-be

Stuur deze nieuwsbrief gerust door!

Ken je iemand die hier ook iets aan zou kunnen hebben? Stuur dit tipje dan gerust door of deel de inschrijvingslink (klik **hier**) naar onze nieuwsbrief! ❤️

Wil je meer leren dan enkel een gratis tipje op vrijdag?

Bekijk dan zeker onze cursussen! Onze cursussen omschreven in 3 woorden en 1 mini-zin: praktisch - bewezen - no-nonsense. En een beetje lollig. 👊 Klik op de link hieronder!

Academy - Pioneer Town
You don't have to see the whole staircase. Just take the first step. 🔩
pioneertown.be

We versturen onze nieuwsbrieven met de software Kajabi. Dit is ook het platform waarop onze cursussen & downloads gehost worden. Onze mails worden daarom verstuurd via het emailadres pioneertown@u.kajabimail.net. Dit is dus geen spam! 😊 Als je op onze nieuwsbrieven wil antwoorden, word je mail vanzelf naar hello@pioneertown.be gestuurd.

PIONEER TOWN

Uitschrijven | Verstuurd door Pioneer Town (Lightity BV)
Antwerpse Steenweg 700 • Teirode, Vlaams Gewest • 3140