

Interventiekaart Wendy | april 2020

Stap I – de coachvraag formuleren en variaties daarop maken

In de coaching gaan we ervan uit dat als je de coachvraag goed kunt stellen, dat je dan ook al een of meer ideeën hebt over doelen, mogelijkheden en oplossingen.

Vraag en antwoord zijn namelijk onlosmakelijk met elkaar verbonden. Ze zeggen ook vaak: 'Als je het goede antwoord nog niet hebt gevonden, heb je de goede vraag nog niet gesteld.' Bij een andere coachvraag, komen andere antwoorden boven. Daarom is het goed kleine variaties op de coachvraag aan te brengen.

Schrijf hieronder je coachvraag op en schrijf daarna wat variaties op die vraag op. Een coachvraag begint met: Hoe kan ik... (voorbeelden coachvragen op volgende pagina).

1. Hoe kan ik geloven in mijn eigen capaciteiten om mijn bedrijf te laten groeien?
2. Hoe kan ik geloven in mijn capaciteiten om mijn online diensten en producten te verkopen?
3. Hoe kan ik geloven in mijn online producten en diensten?
4. Hoe kan ik klanten aantrekken voor mijn online producten en diensten?
5. Hoe kan ik vertrouwen hebben in mezelf als succesvolle ondernemer?
6. Hoe kan ik vertrouwen in mezelf hebben als succesvolle online ondernemer?
7. Hoe kan ik groter dromen en daarin ook geloven?

Voorbeelden van coachvragen

1. Hoe kan ik beter omgaan met kritiek?
2. Hoe kan ik een beter gevoel van eigenwaarde ontwikkelen?
3. Hoe kan ik beter omgaan met lastige mensen?
4. Hoe kan ik mijn eigen bedrijf beginnen?
5. Hoe kan ik ervoor zorgen dat ik ontslag durf te nemen?
6. Hoe kan ik beter voor mezelf opkomen?

Effectief gedrag en niet effectief gedrag

Effectief gedrag is wat je doet om je probleem te verminderen of op te lossen en leidt tot een gewenste situatie. Vertoon je effectief gedrag, dan pas je al je vaardigheden, kwaliteiten, kennis en middelen toe om je gewenste realisatie te realiseren en je problemen op te lossen.

Niet effectief gedrag is dat je dingen doet of laat die de negatieve invloed van je probleem versterkt of je probleem in stand houdt en die zeker niet leidt tot je gewenste situatie.

Stap 2 – Onderzoek wat jouw niet effectieve gedrag is

Niet-effectief gedrag	Effectief gedrag
Aan mezelf twijfelen.	Oefeningen doen om zelfvertrouwen te hebben en te versterken.
Niet voldoende geloven in mijn capaciteiten om dit tot een succes te maken.	<p>Nagaan bij mezelf: waarin ben ik al succesvol geweest? Waarin ben ik al succesvol? Hoe heb ik dat gedaan?</p> <p>Redenen opschrijven waarom het wél lukt! Het leuk maken. Kijk naar je lijstje met leukste klanten. Voel. Ga aantrekken!</p> <p>Vraag het Universum om hulp! Formuleer je vraag concreet.</p> <p>Wat ik wil dat het Universum voor mij doet:</p> <p>‘Laat mij zien wat ik mag doen om te geloven dat ik succesvol kan worden met mijn bedrijf.’</p> <p>Het Universum zal dan vragen:</p> <p>‘Wat is jouw definitie van succesvol?’</p> <p>Dat is: dat binnen 2 maanden 50 mensen mijn online diensten en producten kopen en blij zijn met hoe mijn content hen helpt in hun leven en werk.</p> <p>Een script maken.</p> <p>Visualiseren.</p> <p>En andere oefeningen doen om te gaan geloven!</p>
Uitstellen om goede verkoopteksten te schrijven.	Luister een masterclass van Aart-Jan en ga dan gewoon lekker schrijven. Het hoeft niet meteen perfect!

	Ga onderzoeken wat het is dat jou trekt aan memberships. Waarom word jij lid? Wat trekt je aan? Wat spreekt je aan? Wat zorgt ervoor dat jij ervoor wilt betalen?
Een marketingplan maken.	<p>Maak een A-4tje met stappen die je consequent kunt zetten om je zichtbaarheid te vergroten als autoriteit binnen je vakgebied. Ook jij bent een professional! Jij mag er zijn!</p> <p>Je verkoopt je energie! Daar vallen mensen voor. Zorgt dat je energie hoog en goed is. Zuiver.</p> <p>Ga weer meer schrijven. Dat zal je goed doen en je klanten ook.</p> <p>Pak de acties van Miranda op.</p>

Als je deze vraag lastig vindt, kun je deze vraag stellen: iemand die in jouw ogen wel zijn problemen oplost of zijn doelen bereikt, wat doet deze persoon?

Wat doet een succesvolle persoon?

Die heeft een mailinglist. Die heeft meerdere producten en diensten. Die maakt reclame.

Stap 3 - Welke goede bedoeling schuilt er achter jouw weerstand om niet-effectief gedrag los te laten?

1. **Angst - welke angsten heb ik? Waar ben ik bang voor?**

Dat het niet lukt. Dat mensen mij niet leuk vinden. Dat ik er niet genoeg geld mee zal verdienen. Angst voor succes. Wat gaan mensen dan van me verwachten? Gaan mensen me in de steek laten als ik heel succesvol ben? **Ga ik alleen nog maar werken en verlies ik dan de belangrijke mensen en dingen uit het oog? Ik voel dat deze laatste heel erg naar voelt en dat het echt een angst is!!!!!! De behoefte aan verbondenheid. Ik merk namelijk dat ik nu al snel me in mijn werk kan verliezen.**

2. **Aannames**

Ik krijg het niet voor elkaar om veel abonnees aan te trekken.
Ik kan er toch niet van leven.

Ik verdien het niet.

Het is me niet gegund.

Ik zal het toch niet goed doen.

Mensen geloven er niet in. Ze zeggen het wel maar ze menen het misschien niet. Ze zeggen het alleen om me te steunen. (Ik geloof er dus zelf niet voldoende in.)

Ik ben niet in staat om heel succesvol te worden.

Ik kan mezelf niet inhouden met werken.

Ik heb dan alleen maar oog voor mijn werk.

De kans dat het lukt, is vast heel klein.

3. Behoeften

Het klinkt misschien gek maar door niet te doen wat je zou moeten doen (je niet effectieve gedrag vasthouden) vervul je belangrijke behoeften van jou. Door iets niet te doen, krijg je iets of houdt je iets vast wat belangrijk voor je is.

Onze behoeften vormen de motivatie en drijfveer achter alle gedrag. Het is dus niet zo gek dat het gebeurt. We gaan onderzoeken welke goede bedoeling jij hebt met je niet effectieve gedrag.

Mijn behoeften:

Geld, inkomen (veiligheid, financiële zekerheid, onafhankelijkheid)

Erbij willen horen, goedkeuring (veiligheid, eigenwaarde, verbondenheid)

VERBONDENHEID. Ik merk door dit zo op te schrijven dat ik het meest bang ben dat ik mezelf verlies in mijn werk en dat ik daardoor minder verbonden ben met de mensen waar ik van hou. Ik voel het in mijn buik, ik moet er bijna van huilen. Ik merk door dit op te schrijven, dat dit mijn grootste angst is en dat ik helemaal niet zo bang ben dat het mislukt!

Het is iets heel anders! Ik ben bang dat het juist heel erg goed gaat lukken!!!! Ik zie het blijkbaar voor me maar ik voel nu ook al dat ik me heel erg kan verliezen in mijn werk. Ik ben er vaak niet bij met mijn aandacht omdat ik met mijn online academy bezig ben.

DUS: ik moet mijn coachvraag opnieuw formuleren!!!

Niet-effectief gedrag	Goede bedoeling
Aan mezelf twijfelen.	Mezelf beschermen tegen de mogelijkheid dat het niet lukt, dat ik moet toegeven dat ik het niet kan. (Eigenwaarde beschermen)
Niet voldoende geloven in mijn	Als ik niet start, kan het ook niet

capaciteiten om dit tot een succes te maken.	mislukken. Bang zijn voor gevoelens van mislukking. Schaamte. (Eigenwaarde beschermen)
Uitstellen om goede verkoopteksten te schrijven.	In de veilige, comfortabele situatie blijven. Dat is bekend en dat kan ik. (Comfort, veiligheid, stabiliteit)
Een marketingplan maken.	Dan wordt het serieus en moet ik wel aan de slag. Mezelf beschermen om te falen.

Het kan zijn, dat je na dit in te vullen, merkt dat je coachvraag misschien toch iets anders is dan je bij stap 1 dacht.

1. Hoe kan ik tijdens het proces van groei verbonden blijven met de mensen waar ik van hou?
2. Hoe kan ik zorgen voor een goede balans tussen werken en tijd en aandacht hebben voor de mensen waar ik van hou?
3. Hoe kan ik me losmaken van mijn werk als ik met de mensen ben waar ik van hou?
4. Hoe kan ik mijn werk afsluiten in mijn hoofd zodat ik met aandacht geconnected ben met de mensen met wie ik ben en voor de activiteit waar ik mee bezig ben?