



Claim je online podium

Trede 4:
Mindset

Mieke Verhoef



Online klanten aantrekken gaat over je eigenwaarde. Over vinden dat jij er mag zijn. Dat je er toe doet. Dat je er mag zijn. Dat je waarde toevoegt. Oprecht helpt. Daarom heb je je personal pitch gemaakt. Pak die er nog eens bij. Lees hem nog eens. Je personal pitch sterkt je in energie, motivatie én in je eigenwaarde.

Deze positieve energie, motivatie en eigenwaarde helpen je om te staan voor wie je bent. Om vanuit je oprechte intentie het leven van je klant beter te maken. Het helpt om over drempels te stappen en door muren te breken. Het helpt je belemmerende overtuigingen ombuigen naar helpende overtuigen. En dat is precies wat je deze trede gaat doen.
Reset je mindset!

Mindset

Online succesvol zijn valt of staat met een sterke pitch, een goed aanvalsplan én de juiste mindset. Want je pitch en plan kunnen nog zo goed zijn, je moet ze wel gebruiken. Maar... soms zit een belemmerende overtuiging je in de weg.

Zoals:

- Ik vind het spannend om mij online uit te spreken.
- Ik vind het spannend om zelf online via foto's en video's zichtbaar te zijn.
- Anderen doen het al, dus waarom zou iemand voor mij kiezen?
- Wat nou als niemand op mijn posts reageert?
- Waarom zou iemand mij nou volgen?

Groeiblokkades

Een belemmerende gedachte, zoals de mening van de ander, kan je persoonlijke en zakelijke groei behoorlijk in de weg zitten. En dat is enorm zonde. Want een gedachte als: 'Wat zouden anderen wel niet van mij denken als ik mij online actief laat zien en mijn kennis en mening deel?', blokkeert je business. In trainingen en sessies die ik geef, krijg ik vrijwel altijd de opmerking: 'Ja, Miek, leuk dit. Maar wat denken al die mensen dan wel niet van mij?'. Waarop ik antwoord:

'Je hebt zoveel kennis. Zoveel wijsheid. Je kan het bij je houden. Natuurlijk. Maar tegelijkertijd kun je er zoveel mensen mee helpen én je business laten groeien. Dus waarom zou je het niet doen?'

Sappig perzik

Je kan nog zo'n sappige perzik zijn, er is altijd wel iemand die niet van perziken houdt. Focus je daarom op de mensen die je wél kan helpen, vanuit je oprechte intentie. Zo sta je vol in je eigen cirkel van kracht en zelfvertrouwen. Je hebt niet voor niets die opleidingen gedaan, je kennis vertaald naar de praktijk, die tevreden klanten, fijne reviews en gevulde agenda. Keer naar binnen, ga naar dat vuur in jezelf en maak je klaar om te vlammen.





G-schema

Om te begrijpen hoe je gedachten je gevoel en gedrag beïnvloeden, is het belangrijk dat je het G-schema kent. Het G-schema gaat over oorzaak en gevolg tussen gebeurtenis, gedachten, gevoel, gedrag en gevolg. Je leest hierna een gebeurtenis waarop je op twee manieren op kan reageren, vanuit een belemmerende gedachte en vanuit een helpende gedachte. Het geeft je inzicht in de kracht van je gedachten. Lees maar.

Belemmerende gedachten

GEBEURTENIS - Je vertelt je vriendinnen over je idee voor een event dat je wilt organiseren. Je ziet het helemaal voor je. Een zaal vol mensen die jij mag verrijken, met wie jij je kennis mag delen zodat zij beter worden. Jij kan deze mensen helpen hun worsteling te winnen. Je hebt zoveel te geven. Je voelt je energie stromen. Totdat.... een van je vriendinnen tegen je zegt: 'Moet je dat nu wel doen? Heb je dit al vaker gedaan? Kun je niet beter wat kleiner beginnen? Starten met een klein groepje bijvoorbeeld. Dan kun je testen of je idee écht werkt, voordat je gelijk voor zo'n grote groep staat.'

GEDACHTEN - Straks verpruts ik het. Hoe vaak heb ik dit nu gedaan? Nog nooit. Ik ben niet goed genoeg. Ze heeft eigenlijk wel gelijk.

GEVOEL - Onzeker.

GEDRAG - Je doet het niet.

GEVOLG - Je houdt jezelf klein door de mening van de ander.

Helpende gedachte

Maar, wat zou er gebeuren als je de belemmerende gebeurtenis en gedachten ombuigt naar helpende gedachten?

GEBEURTENIS - Je vertelt je vriendinnen over je idee voor een event dat je wilt organiseren. Je ziet het helemaal voor je. Een zaal vol mensen die jij mag verrijken, met wie jij je kennis mag delen zodat zij beter worden. Jij kan deze mensen helpen hun worsteling te winnen. Je voelt je energie stromen. Totdat.... een van je vriendinnen tegen je zegt: 'Moet je dat nu wel doen? Heb je dit al vaker gedaan? Kun je niet beter wat kleiner beginnen? Starten met een klein groepje bijvoorbeeld. Dan kun je testen of je idee écht werkt, voordat je gelijk voor zo'n grote groep staat.'

GEDACHTEN - Het advies dat mijn vriendin mij geeft, is een advies dat haar zou helpen. Haar reactie is een weerspiegeling van haarzelf. Zij is mij niet. Ik voel aan alles dat ik dit event wil geven. Dat ik een grotere groep mensen kan helpen, inspireren en verrijken. Ik voel dit niet voor niets. En ja, natuurlijk is het spannend. Maar ik laat mij niet klein houden door angst. Ik weet dat die spanning gezonde spanning is. Daar doorheen gaan, helpt mij groeien. Zo help ik mezelf én mijn publiek.

GEVOEL - Strijdvaardig.

GEDRAG - Je geeft het event.

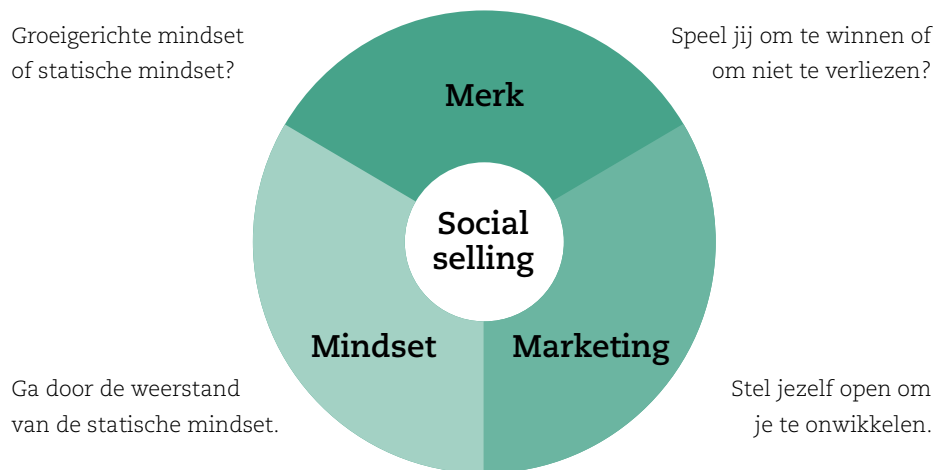
GEVOLG - Je helpt je publiek groeien én je ontwikkelt jezelf!

Het G-schema gaat over oorzaak en gevolg tussen gebeurtenis, gedachten, gevoel, gedrag en gevolg.



Je hebt een keuze

Je gevoel en gedrag zijn het gevolg van je gedachten. Je hebt dus altijd een keuze. Kies je om te luisteren naar de mening van de ander en je innerlijke criticus of kies je om te luisteren naar je gevoel? Ofwel: kies je voor een groeigerichte mindset of een statische mindset?



Groeigerichte mindset of statische mindset?

Kwetsbaar is het nieuwe krachtig

Durf jezelf kwetsbaar op te stellen. Kwetsbaar is het nieuwe krachtig. Je bent echt niet de enige die zich kwetsbaar of onzeker voelt. Maar juist door daar doorheen te gaan, groei je. Denk aan Pipi Langkous. Haar lijfspreuk 'Ik heb het nog nooit gedaan, dus ik denk dat ik het wel kan', heeft haar verder gebracht. Er is één weg naar succes en die gaat dwars door je weerstand heen.

Mijn ervaring

Ik kan het weten. Heb het ook ervaren. Gebukt onder stemmetjes en meningen, hield ik mijzelf klein. Verkoos ik de mening van de ander boven mijn groei. Bleef ik lekker veilig in mijn comfortzone. Want het is best eng om jezelf te laten zien. Uit te dragen waar je voor staat. Toch?

Maar stel je voor, dat je het wél doet. Dat je wél staat voor je missie, die zelfverzekerd uitdraagt en je online podium pakt. Stel je voor. Hoe zou dat voelen? En wat zou er dan gebeuren?



Ik kan je zeggen...

Het voelt fantastisch! Als een opluchting. Bevrijdend. Als een raket die wordt afgeschoten. De energie stroomt als een vloedgolf door je lichaam. Je voelt de ruimte om jezelf te zijn. En het allerleukste is... je hebt een magnetische werking. Je trekt mensen aan met wie jij je energie kan delen. Mensen die je oprecht kan helpen. Vanuit je hart. Vanuit je missie. Vanuit je energie.

Law of attraction

Durf te staan voor je missie. Laat je niet langer beïnvloeden door meningen van anderen en de stem van je innerlijke criticus. Vaar op je gevoel. Je ideale klanten voelen dat ook. Ervaar de magnetische werking. Het is de law of attraction. Vertrouw op jezelf. Durf het. Doe het. SHOW UP! En geniet van de positive vibes!

Je bent het resultaat van je gedachten

Je bent wat je denkt. Belemmerende overtuigingen weerhouden je van je oprechte intentie. Het is daarom belangrijk om je gedachten om te buigen en door je weerstand te durven gaan.



Er is geen plafond, je hebt hooguit wat lijm onder je schoenen.

Durf te groeien.





Opdracht

Belemmerende overtuigingen

Pipi heeft haar belemmerende overtuiging (ik heb het nog nooit gedaan) omgebogen naar een helpende overtuiging (dus ik denk dat ik het wel kan). Dit ga jij nu ook doen. Ga er rustig voor zitten. Doe je ogen dicht. Keer naar binnen. En voel. Welke belemmeringen komen er in je op om te doen wat je graag zou willen? Wat houdt je tegen? Open je ogen, pak een notitieboekje en schrijf ze op. Lees wat je hebt opgeschreven en laat het bezinken.

Helpende overtuigingen

Er is nu een zaadje geplant. Je weet wat je belemmeringen zijn. Vraag je onderbewustzijn nu om je belemmerende overtuigingen om te buigen naar helpende overtuigingen. Zodat je kan zijn wie je echt bent. Zodat je jouw dromen kan verwezenlijken (denk aan je personal pitch). Zodat je groeit. Neem hier echt even de tijd voor. Als je voelt dat het gaat stromen, pak je pen en papier en schrijf je jouw helpende overtuigingen op. Het is mindset. Als je denkt dat je het kan, kan je het. Als jij iets wilt, wil het jou ook. Dit is de law of attraction, 1 van de 11 natuurwetten. Zie voor je wat je wilt zijn. Visualiseer je droom. Denk je sterk. Buig je belemmerende overtuigingen om naar helpende overtuigingen. Een groeigerichte mindset helpt je bij het behalen van je doelen. Want ook jouw doelen doen ertoe. Ook jouw oprechte intentie mag er zijn. Jij mag er zijn. En jezelf laten zien!

... En ik kan het weten

Want ik had die belemmerende overtuigingen ook. Een aantal jaar geleden, was ik daar nog. Ik vertrouwde op de mening van de ander. Niet op de mening van mezelf. Niet op mijn gevoel. Het is ook niet zo gek. Al jong heb ik het mij eigen gemaakt om op de achtergrond aanwezig te zijn. Uitte mij niet. Zorgde dat ik zoveel als mogelijk onzichtbaar was. Als een kameleon paste ik mij aan. Ik vroeg zo min mogelijk. Maar was wél de oren en de schouders als dat nodig was. Hoe jong ik ook was. Het was mijn overlevingsstrategie.

Ver springen to the max

Als zo'n overtuiging al in je vroege kinderjaren ontstaat, kan het afbreken van de overtuiging lang duren. Heel geleidelijk ging dat bij mij. Maar ook ik ben uit mijn schulp gekomen. Ben over drempels gegaan. Ben voor groepen gaan staan. Gaan spreken. Gaan inspireren. Mensen gaan helpen. Verrijken. Face-to-face. Maar ook online. Dagelijks deel ik content. Altijd met een foto van mijzelf. Het onzichtbare meisje van toen durft zich nu volop te laten zien en is dagelijks zichtbaar. Dat is een flinke stap geweest. Ver springen to the max. Als ik het kan, kan jij het óók!



Wat mij heeft geholpen, is:

- Werken aan mijn mindset.
- Vertrouwen op mijn kennis en expertise.
- Mij omringen met de juiste mensen.



Opdracht

Het is best heel persoonlijk, wat ik met je deel. Maar ik wil dat je weet dat je niet de enige bent met belemmerende overtuigingen. Ik wil dat je weet dat ik je als geen ander begrijp. En ik wil dat je weet dat het mogelijk is om belemmerende overtuigingen van tafel te vegen. Ook ik ben van ver gekomen. Ben vol door mijn weerstand gegaan. Zag op een gegeven moment in dat mijn groei na die drempel ligt. Die groei, de positiviteit en energie gun ik jou ook. Dus f#ck dat stemmetje en de mening van de ander en laat je belemmerende overtuigingen los. Sta voor je missie. Voor dat wat je te geven hebt. Maak van je talent je verantwoordelijkheid.

Belemmerende overtuiging	Helpende overtuiging



Wat je aandacht geeft, groeit. Dus veeg die belemmerende overtuigingen van tafel en geef aandacht aan je persoonlijke en zakelijke groei.



Opgevers winnen niet, winnaars geven niet op

Falen is onderdeel van je succes. Confucius zei niet voor niets:

**‘Onze grootste overwinning is niet dat we nooit falen,
maar dat we telkens als we struikelen weer opstaan.’**

Worstelen of winnen?

De uitspraak van Confucius verduidelijkt het ‘spelen om te winnen’. Worstelen komt voort uit het gebrek van een concreet doel, gebrek aan focus, angst, besluiteloosheid, gebrek aan zelfdiscipline, gebrek aan passie, gebrek aan doorzettingsvermogen, negatief gedrag, belemmerende gedachten, excuses, gebrek aan eigenwaarde en gebrek aan ambitie.

Succesgeboden

Als je dit weet, dan zijn de succesgeboden eigenlijk heel eenvoudig:

- | | |
|--------------------------------|----------------------------|
| 1. Bepaal je doel | 6. Ben bevlogen |
| 2. Heb focus | 7. Veeg smoezen van tafel |
| 3. Denk vanuit je groeimindset | 8. Sta op als je struikelt |
| 4. Heb zelfvertrouwen | 9. Ga door je weerstand |
| 5. Leef vanuit passie | 10. Geloof in je groei |



Geloof geeft richting. Herhaal wat je gelooft. Zo wordt het een overtuiging. Formuleer 5 overtuigingen. Spreek ze hardop uit. Doe dit elke ochtend bij het opstaan en elke avond voor het slapen gaan.

Overtuigingen

Om je op weg te helpen, deel ik 10 overtuigingen met je:

- | | |
|--|--|
| 1. Ik mag er zijn | 6. Ik leef vanuit liefde |
| 2. Ik ben gezond en vol energie | 7. Ik heb een groeigerichte mindset |
| 3. Ik ben gelukkig en dankbaar | 8. Ik verdien het om gezond en financieel gezond te zijn |
| 4. Ik werk elke dag aan mijn doel | 9. Waar ik ben is alles goed |
| 5. Ik maak het leven van mijn klanten mooier | 10. Ik trek alles aan wat hieraan bijdraagt |



Nu jij!

Vul hieronder jouw 5 overtuigingen in en spreek die twee keer per dag hardop uit.

1.
2.
3.
4.
5.

Show up

Als je online opgemerkt wilt worden en wilt opvallen, dan staat je iets te doen. SHOW UP. Durf te bloeien! Durf jezelf kwetsbaar op te stellen. Maak verhalen vanuit je bron. Breng je DNA terug in elke post. In elke uiting. Je publiek voelt het. Je raakt vanuit jouw hart, in het hart van je niche. Je boeit. Bindt. Verbindt. Je deelt je waarde en verbindt waarde met relevantie. Hiermee enthousiasmeer en interesseer je je doelgroep. En dit krijg je terug. Want als je dit consistent doet, wordt je doelgroep je publiek, je fan en (komt ie).... je klant! Dus vertel verhalen vanuit je merkwaarden, deel je waarden, voed je publiek, laad je merk en houd rekening met extra omzet. En no worries, in Claim je online podium leer je trede voor trede hoe je dat doet.

Claim je online podium!

Social selling is dé manier om je business te laten groeien. De oplossing bieden voor je ideale klant, consistent online zichtbaar zijn en je kennis delen, zijn daarin belangrijke sleutels. Het is het inzoomen op de pijn, het verlangen en de vragen van je niche en die wegnemen en beantwoorden vanuit jouw bron, vanuit jouw overtuiging. Vanuit jouw waarden. Je niche inspireren en helpen die ontwikkeling door te maken zodat zij hun doel bereiken. Sta voor je missie en help vanuit je oprechte intentie je ideale klanten. Dit is wat jij te geven hebt. Jij bent uniek. Alleen jij kan het op jouw manier en vanuit je hart doen. Open de deur naar je online podium. Zodat je ideale klant je ziet, leest en hoort. En zodat je treetje voor treetje die warme band opbouwt, je ideale klant jou ziet als expert en weet dat jij voor zijn probleem de oplossing bent. Als je dat wilt bereiken, is het belangrijk dat je gaat geven. Vanuit je bron. Blijven geven. Wat je geeft, krijg je terug. Het is de wet van de wederkerigheid. De kracht van die wet, ontdek je in de volgende trede.

Mieke Verhoef



Jij bent je merk.
Je website is je winkel.
Social media is je etalage.
Sta in de deuropening.
Show up.
Claim je online podium!

www.miekeverhoef.nl
mieke@miekeverhoef.nl
LinkedIn /mieke-verhoef
Instagram: @mieke_verhoef