



### **3 gouden tips om voluit in je waarde te gaan staan**

En te stoppen met je te verschuilen achter je  
bescheidenheid en grootse plannen

*Ik had vrede met het idee dat mijn praktijk eerder een soort duurbetaalde hobby was. Totdat er ineens iets veranderde. Ik ging mijn eigen waarde zien en kreeg klanten.*

**Denise Boomer**

# 3 Gouden tips die jou in verbinding brengen met je klant

## Voorwoord

Na jarenlang gedoe met het vinden van klanten voor mijn praktijk waarin ik gevoelige vrouwen hielp om te gaan met hun gevoeligheid en zich beter te voelen in hun eigen gevoelige lijf, had ik de wens om ooit een succesvolle praktijk te hebben inmiddels opgegeven. Ik had vrede met het idee dat mijn praktijk eerder een soort duurbetaalde hobby was. Totdat er ineens iets veranderde. Ik werd zichtbaar en kreeg klanten. Ineens werd ik gezien en kreeg ik positieve feedback van mensen. Het leek wel alsof mensen ineens een andere versie van mij konden zien.



### **Wat is er veranderd waardoor mensen mij ineens op een andere manier gingen zien en ik ineens wel een expert status bereikte?**

Het is begonnen met mijn nieuwe coach. Doordat zij in mij de grootsheid kon zien werd het verlangen aangewakkerd om in die grootsheid te stappen. De grootsheid die zij in mij zag en die ik ergens ook in mezelf voelde.

Mijn coach is echt van de actie en van het simpel houden. Dat sprak me enorm in haar aan. Want zodra het ingewikkeld wordt gaat mijn hoofd ermee vandoor en gebeurt er niks. Dat maakte ook dat ik al jaren vast zat en geen actie ondernam.



Tesamen met het groeien van mijn verlangen naar het stappen in de grootsheid die mijn coach in mij zag, groeide ook de frustratie dat het niet lukte. Mijn coach stelde mij een enorme uitdaging voor. Uitdagend omdat ik daarvoor over mijn angst heen moest stappen, terwijl tegelijkertijd de opdracht simpel genoeg was om mijn moed bij elkaar te pakken en het te gaan doen.



Er zullen echter maar weinig gevoelige mensen zijn die er zelf voor kiezen dit te gaan doen. Maar als je wil groeien, voor je waarde wilt gaan staan zonder dat je je verschuilt achter je bescheidenheid zal je spannende stappen moeten zetten. Niet makkelijk, maar wat je ervoor terug krijgt is veel meer dan een succesvol bedrijf. Je gaat je meer openstellen, meer genieten en laat vooral niet meer met je sollen. Een van de geweldige tips van mijn coach Veronique is “doe iedere dag iets waardoor je in je broek poept” 😄 Of op zijn minst flinke buikpijn krijgt.

Liefs,  
Denise Boomer

## 3 Gouden tips die jou in verbinding brengen met je klant

### De wereld waarin ik mij het allerliefste begeef

In de wereld waar ik me het allerliefste in begeef, de wereld van coaches, therapeuten en de healers. Lichtwerkers noem ik ze ook wel. Mensen die werken met gevoel. In deze wereld zie ik zoveel prachtige waardevolle mensen vastzitten in hetzelfde gedoe als waarmee ik heel lang geworsteld heb.



Op het moment dat je erin zit zie je geen uitweg. Is dit alles wat er is? En dan heb je iemand nodig die je eruit haalt en laat zien waar je naartoe wilt. Dat deed mijn coach voor mij. Zij zag de weg en zij zag hoe ik daar kon komen. Iets wat ik niet kon zien omdat ik te druk was met gedoe.



Daarom heb ik besloten om, in plaats van gevoelige vrouwen te leren omgaan met hun eigen gevoeligheid, gevoelige ondernemers die vast zitten in hun worsteling te helpen om verder te komen.



Wanneer je dit e-book hebt gelezen weet je welke eenvoudige, doch spannende, eerste stap je kunt ondernemen om uit het gedoe te komen en nu eens eindelijk je eigen pad op te gaan, waardoor je eindelijk kunt doen wat je het allerliefste doet.



Ondernemen met Plezier ~ Denise Boomer

[www.deniseboomer.nl](http://www.deniseboomer.nl)

## 3 Gouden tips die jou in verbinding brengen met je klant

### 3 gouden tips om uit het gedoe te stappen en tot actie te komen!

#### Gouden tip nummer 1:

Elimineer eigenwaarde-killers. Kleine beledigingen, spottende opmerkingen, persoonlijke aanvallen en ook dubbelzinnige complimenten.

**Dit worden ook microtrauma's genoemd. Geen mens voelt zich prettig wanneer er op zo'n manier over je gepraat wordt.**

Veel gevoelige vrouwen laten dit soort opmerkingen over hun kant gaan. Ze negeren het of lachen met de anderen mee. Want ja, flauw doen dat willen ze niet, dat verpest de sfeer en een goede sfeer vind je juist zo belangrijk. Alleen ben je je niet de bewust van de prijs die je ervoor betaalt.



Je klant wil begeleid worden door iemand die een voorbeeld voor ze is, de deskundige die inmiddels het probleem heeft 'genaild' waar zij nog mee zitten. Ben jij iemand die zichzelf laat kleineren door toe te staan dat er de spot met je wordt gedreven, dan straal je dat uit in de energie. Hoe subtiel dat ook gebeurt.



Wees f\*ucking trots op wie je bent en laat niemand je vertellen dat je minder bent dan iemand anders. Niemand is minder dan de ander.



Maar trots zijn, hoe doe je dat als je dat niet gewend bent? "Just do it" zal Nike zeggen. En zo is het! Stop met twijfelen, worstelen en ander soort gedoe. Doe de dingen zoals je voelt dat je ze doen moet. Die twijfels komen uit je ego en zijn er om je zo klein mogelijk te houden.



*Denk trots. Wees wie je bent en wees nu een trots persoon. Zie jezelf als een trots en waardevol iemand. Laat ook niemand met je sollen.*

*Ze moeten eens weten wie je bent 😊*

## 3 Gouden tips die jou in verbinding brengen met je klant

### Gouden tip nummer 2:

Stop met denken en denken en denken, maar ga in de actie. Verzin een activiteit waardoor jouw ideale klant jouw direct leert kennen. Doe een belactie, doe facebook-lives of maak er een gewoonte van om filmpjes te maken en te verspreiden. Zorg ervoor dat mensen jou leren kennen en weten dat je er bent.



Dat was ook wat ik deed, ik belde 90 dagen lang iedere dag 1 persoon en bood ik gratis telefonische sessies aan. En ik kan je vertellen dat was een enorme worsteling voor mij. Maar deze worsteling heeft wel zijn vruchten afgeworpen en inmiddels 'worstel' ik niet meer. Ik doe wat ik doe, verkeerd of niet, ik doe het.



Wist je dat al dat denken niks anders is dan angst. Omdat je bang bent probeert je ego je te beschermen door gedachten te produceren die ervoor zorgen dat je bang bent. En door in de actie te gaan heel je die angst weer. Angst wil geen actie, want angst heelt door actie en heeft daarom geen macht meer over jou. Daarom deel ik nog een keer de tip van mijn coach Veronique: doe iedere dag 1 ding waardoor je in je broek poept.



*Denk eens niet na, maar doe gewoon een actie. Ga iemand opbellen, stel jezelf voor en vraag of diegene iemand kent die jouw product nodig heeft.*

**JUST DO IT!**

## 3 Gouden tips die jou in verbinding brengen met je klant

### Gouden tip nummer 3:

Verander je gedrag met implementatie intenties. Een van de grootste uitdagingen als het op ondernemen aankomt, is dat wat je je voorgenomen hebt ook daadwerkelijk toe te passen. Op het moment dat je je doelen stelt, ben je ook echt van plan om ze toe te passen. En toch doe je het niet. Dat komt omdat het denken het van het doen overneemt.






Gevoelige mensen zijn vaak beter in denken dan in doen. Dus op het moment dat ze iets gaan doen, gaat ook het denken zich ermee bemoeien. En neemt het uiteindelijk over van het doen. Hierdoor ontstaat 'gedoe' en dit gedoe zorgt er dan voor dat het bij het denken blijft. Door van je doelen proces-doelen te maken, haal je het denken uit het doen en is de kans dat je ook daadwerkelijk gaat doen een stuk groter.



Wat is dat dan zo'n implementatie intentie? Een doel wat je formuleert als een "als-dan" scenario. Het gedrag wat jij voor ogen hebt, koppel je aan een reeds bestaande situatie. Dat kan een bepaald tijdstip, moment of handeling zijn.



Voorbeelden kunnen zijn:

-  Ik ga video's opnemen, wordt:  
op dinsdag en op vrijdag om 15 uur, ga ik 2 filmpjes opnemen
-  Ik ga op vrijdag mijn nieuwsbrief versturen, wordt:  
Op dinsdag om 16 uur, ga ik de ruwe tekst voor mijn nieuwsbrief schrijven en op vrijdag om 10 uur lees ik het nog een keer door en verstuur ik 'm
-  Ik ga mijn agenda meer gebruiken, wordt:  
Iedere dinsdag en vrijdag om 9 uur kijk ik eerst in mijn agenda om te kijken wat er in staat en volg ik die dag mijn agenda



En zorg altijd voor een noodplan. Ook wel copingplan genoemd. Het kan gebeuren dat je op de geplande tijd iets anders is waardoor je je echt niet aan je voornemen kunt houden. Of dat er een extra hindernis komt in de vorm van een opmerking. Bedenk dan van tevoren een strategie om te voorkomen dat wat je je voorgenomen hebt verzandt in een voornemen.



*Zorg dat je iedere dag een doel hebt waar je aan gaat werken en plan dat doel van tevoren in.*

## 3 Gouden tips die jou in verbinding brengen met je klant

Hier nog even een korte samenvatting van de Gouden Tips:

- ✚ Gouden tip nummer 1: Elimineer eigenwaarde-killers. Kleine beledigingen, spottende opmerkingen, persoonlijke aanvallen en ook dubbelzinnige complimenten. Ook wel microtrauma's genoemd.

Deze werpen een schaduw over jou en de waarde die je toevoegt. Omdat ze leiden tot zelfafwijzing. Wees trots op jezelf en laat niemand dat van je afnemen.



- ✚ Gouden tip nummer 2: Stop met denken en denken en denken, maar ga in de actie. Doe iedere dag iets waarvan je buikpijn krijgt (en desnoods in je broek poept 😄) Zo bouw je eigen-waarde op.



- ✚ Gouden tip nummer 3: Leer plannen en doelen te behalen door het gebruik van implementatie intenties. Een van de grootste uitdagingen als het op ondernemen aankomt, is dat wat je je voorgenomen hebt ook daadwerkelijk toe te passen en je doel te bereiken. Iedere keer als je een (tussen)doel bereikt voel je meer waarde voor jezelf.



## 3 Gouden tips die jou in verbinding brengen met je klant

Ik hoop dat deze tips je hebben geholpen. Denk jij dat ik jou kan helpen in actie te gaan, zodat jij op jouw beurt weer kunt doen wat je het allerliefste doet, anderen helpen? Ga dan naar mijn website <http://www.deniseboomer.nl/boek-een-super-waanzinnige-meekijksessie> en laat me een keer met je meekijken, zodat ik je wat tips kan geven waardoor jij kunt laten zien wat jouw waarde is, in plaats van dat je jezelf onzichtbaar maakt.

Als de link nog niet werkt stuur dan een mail naar [denise@deniseboomer.nl](mailto:denise@deniseboomer.nl) met als onderwerp "Super-waanzinnige-meekijksessie". Dan neem ik contact met je op om een afspraak met je te maken

