



THE LEADERSHIP CORP

GELD LENEN

Moraal: de kunst van het vragen stellen

Mijn broer vroeg mij om geld, waarop ik de inhoud van mijn portemonnee leegde (€ 7,25) en hem dat gaf. Daarop zei hij dat hij het zo niet bedoelde. Waarop hij van mij les 1 kreeg in de kunst van het vragen stellen:

LES 1: SPECIFICEER JE VRAAG (MAAKT HET CONCREET).

Deze les paste hij direct toe en hij zei dat hij € 40.000,00 wilde hebben. Ik nam mijn broer mee naar buiten en toonde hem de gevel van mijn huis. “Staat hier ergens het woord bank?” vroeg ik hem. En toen hij nee zei, leerde ik hem les 2 in de kunst van het vragen stellen:

LES 2: STEL DE VRAAG AAN DEGENE DIE JOUW VRAAG KAN BEANTWOORDEN.

Hierop ging mijn broer naar de bank en herhaalde daar de vraag die hij mij ook had gesteld. De bank gaf geen gehoor, waarop mijn broer terugkwam met de mededeling dat *zij* de lening niet wilde verstrekken. Hierop zei ik dat het tijd werd voor les 3 in de kunst van het vragen stellen:

LES 3: CREËER EEN TEGENWAARDE VOOR DE ANDER (MOTIVEER HEM OM TE ANTWOORDEN).

Dit in praktijk brengend schreef mijn broer een businessplan voor het bedrijf dat hij wilde beginnen met die € 40.000,00.



THE LEADERSHIP CORP

In dat plan omschreef hij de posten waaraan het geld besteed zou worden en liet hij zien wat zijn verwachtingen waren omtrent de successen van zijn idee. De bank echter liet zich nog niet overtuigen waardoor het tijd werd voor les 4:

LES 4: STEL JE VRAAG MET EEN CONGRUENTE OVERTUIGING.

Ik vertelde hem hoe belangrijk het is om in het gesprek met de bank ook je overtuiging uit te stralen als je praat over succes en je non-verbale communicatie af te stemmen op je verbale communicatie wanneer je jouw vraag stelt (ik-wil-het-echt).

Dit deed hij, maar opnieuw gaf de bank aan geen geld te willen lenen. Daarop werd het tijd voor de laatste les in de kunst van het vragen stellen:

LES 5: VRAAG TOTDAT JE KRIJGT WAT JE WILT.

Dit is iets anders dan zeuren. Het gaat erom dat je je vraag opnieuw stelt, maar misschien op een andere manier of aan een ander persoon. Waar het om gaat is dat jij je antwoord krijgt, dat is de informatie die jij nodig hebt, of in zijn geval die € 40.000,00. Het is 'm overigens wel gelukt om dat bedrijf te starten.

Wanneer je deze lessen op je eigen praktijk betreft, dan zie je dat het belangrijk is om je vraag specifiek te maken, aan de juiste persoon te stellen, te motiveren waarom je dat wilt weten en duidelijk uit te stralen dat je die informatie niet zomaar vraagt, maar daadwerkelijk nodig hebt.