

DE VOLGENDE STAP

7 vragen die je jezelf te weinig stelt als ondernemer

Je hoeft ze nu niet te beantwoorden. Maar als ze blijven hangen, weet je genoeg.

Waarom deze vragen?

Ondernemers lossen problemen op door te handelen. Door te versnellen. Door harder te werken. Door het zelf te doen.

Dat werkt lang, tot het niet meer werkt. Dan gaat het niet om méér actie, maar om betere vragen.

De vragen hieronder zijn eenvoudig, maar ze raken precies daar waar ondernemers zelden hardop over praten.

VRAAG 1

Waar ben ik vooral druk mee, en waarom eigenlijk?

Niet: wat moet er vandaag gebeuren.

Maar: waar gaat mijn aandacht structureel naartoe?

VRAAG 2

Welke beslissing schuif ik al maanden vooruit?

Niet omdat ik hem niet kan nemen.

Maar omdat hij iets losmaakt wat ik liever vermijd.

VRAAG 3

Wat houd ik in stand omdat het ooit logisch was?

En wat zou ik vandaag niet meer opbouwen, als ik opnieuw mocht beginnen?

VRAAG 4

Past mijn rol nog bij de fase waarin mijn bedrijf zit?

Of ben ik langzaam vastgegroeid in een rol die ooit klopte, maar nu schuurt?

VRAAG 5

Wat gebeurt er als ik hier niets aan verander?

Niet morgen.

Maar over twee of drie jaar.

VRAAG 6

Met wie kan ik dit écht bespreken?

Niet praktisch. Niet oplossingsgericht.

Maar open en zonder consequenties.

Als het antwoord "niemand" is, is dat op zichzelf al een antwoord.

VRAAG 7

Wat is de stap die ik al weet, maar nog niet zet?

Niet de grote visie. Niet het perfecte plan.

Maar de eerstvolgende stap die ik blijf uitstellen.

Tot slot

Deze vragen zijn niet bedoeld om zelf op te lossen. Ze zijn bedoeld om serieus te nemen. Als ze blijven hangen, dan is dat geen toeval. Dan is het tijd om erover te praten. De vraag is niet wat je moet doen. De vraag is: met wie bespreek je dit?

Een uitnodiging

Als je merkt dat deze vragen blijven terugkomen, nodig ik je uit voor een kort en vertrouwelijk gesprek. Geen pitch, geen traject. Gewoon samen kijken waar je staat en of het zinvol is om verder te praten.

Plan een verkennend gesprek →