

LIVE IN THE REMIX

Soul *Model* Quiz

*Ontdek wie jij al was voor de wereld vroeg wie je moest zijn.
Jouw dominante archetype, jouw schaduw, jouw zakelijke doorbraak.*

17 VRAGEN · 7 ARCHETYPEN · NUMEROLOGIE · ASTROLOGIE · GRATIS

liveintheremix.com

De *methode*

Drie lagen

De Soul Model Quiz kijkt naar drie lagen tegelijk: jouw kracht (wat je van nature meebrengt), jouw patroon (wat je onbewust tegenhoudt) en jouw strategie (hoe jij het beste onderneemt, verkoopt en groeit).

Jouw kosmische laag

Voor de vragen beginnen vul je jouw geboortedatum in. Die verfijnt jouw resultaat met jouw levenspadgetal uit de numerologie en jouw zonneteken. Deze gegevens worden niet opgeslagen en niet gedeeld.

Zeventien vragen

Zeventien vragen verdeeld over drie delen, plus jouw kosmische laag. Elke vraag heeft zeven antwoorden — één per archetype (A tot en met G). Kies wat je herkent, niet wat je zou willen herkennen. Er is geen goed of fout.

Jouw uitslag

Het archetype dat jij het vaakst kiest, is jouw dominante Soul Model. Het archetype dat je het minst kiest, toont jouw grootste groeikans. Je ontvangt jouw kracht, jouw schaduw, jouw zakelijke doorbraak en één concrete eerste stap.

Duur

Ongeveer zeven tot tien minuten. Neem de tijd — eerlijkheid levert een scherper resultaat dan snelheid.

Jouw kracht

Drie situaties. Kies wat je herkent, niet wat je zou willen herkennen.

01 Je bent net klaar met een pittig project. Een klant vraagt direct al iets nieuws. Wat is jouw eerste reactie?

- A Ik kijk eerst of ik het kan inpassen. Ik wil betrouwbaar zijn.
- B Ik voel of het energie geeft of kost. Als het niet stroomt, zeg ik nee.
- C Ik zeg ja als het resultaat oplevert. Anders niet.
- D Ik vraag hoe ik haar het beste kan helpen. Haar behoefte telt.
- E Ik zeg eerlijk wat ik denk — ook als dat niet is wat ze wil horen.
- F Ik zie al hoe het past in het grotere geheel. Dan beslis ik.
- G Ik check of het aansluit bij mijn missie. Zo niet, dan niet.

02 Je staat op het punt een post te publiceren die je spannend vindt. Wat gaat er door je heen?

- A Klopt de informatie? Wil ik hier achter staan over een jaar?
- B Voelt het goed? Stroomt het? Dan is het goed genoeg.
- C Levert het iets op? Raakt het mijn doelgroep?
- D Hoe ontvangen mensen dit? Helpt het hen echt?
- E Is dit eerlijk? Zeg ik echt wat ik denk?
- F Klopt de timing? Is de wereld er klaar voor?
- G Draagt dit bij aan iets groters dan ikzelf?

03 Een vriendin vraagt wat jouw grootste zakelijke kracht is. Jij zegt:

- A "Ik doe wat ik zeg. Altijd."
- B "Ik maak iets van niets. Esthetiek, gevoel, beleving."
- C "Ik kom in beweging waar anderen nog nadenken."
- D "Mensen voelen zich gezien bij mij."
- E "Ik zeg wat anderen denken maar niet durven."
- F "Ik zie wat er aankomt voor het er is."
- G "Ik weet waarvoor ik dit doe. En dat trekt mensen aan."

Jouw patroon

Zeven vragen over wat jou tegenhoudt. Eerlijk zijn is hier de enige instructie.

04 Je wilt iets starten, maar je doet het nog niet. Wat is de echte reden?

- A Het voelt nog niet veilig genoeg. Ik wacht op meer zekerheid.
- B De inspiratie is er niet. Ik wil niet vanuit druk creëren.
- C Ik heb te veel tegelijk lopen. Dit project komt er bij.
- D Ik weet niet of anderen er op zitten te wachten.
- E Ik weet niet hoe mensen het ontvangen. Stel dat het te veel is.
- F Ik zie te veel opties. Ik wil de beste keuze maken.
- G Ik voel me nog niet groot genoeg om dit te claimen.

05 Je hebt net iets gezegd in een gesprek dat je eigenlijk niet meende. Wat was het?

- A "Ja, ik doe het" — terwijl ik het nog niet weet.
- B "Het is niet zo erg" — terwijl ik teleurgesteld ben.
- C "Ik heb het al geregeld" — terwijl ik overbelast ben.
- D "Geen probleem" — terwijl ik de grens allang voorbij was.
- E "Ik begrijp het" — terwijl ik het er helemaal niet mee eens was.
- F "Ik moet er nog even over nadenken" — terwijl ik het antwoord allang weet.
- G "Het gaat wel" — terwijl ik kleiner speelde dan ik ben.

06 Welke zin raakt jou het diepst — de zin die je liever niet hardop hoort?

- A "Je wacht op een zekerheid die niet bestaat."
- B "Je onderdrukt je creativiteit zodra het zakelijk moet worden."
- C "Je lichaam stopt je voor jij zelf stopt."
- D "Je geeft meer weg dan je ontvangt. En je noemt dat liefde."
- E "Je zegt wat mensen willen horen, niet wat ze nodig hebben."
- F "Je weet het al. Je vertrouwt jezelf alleen niet."
- G "Je bent groter dan je jezelf toestaat te zijn."

07 Jouw lichaam reageert als je "nee" moet zeggen. Wat voel je?

- A Spanning in mijn buik. Ik zeg toch ja, voor de zekerheid.
- B Ik zoek een creatieve omweg zodat niemand teleurgesteld is.
- C Ik analyseer of het strategisch slim is. Dan pas voel ik.
- D Mijn borst trekt samen. Ik voel schuld al voor ik iets heb gezegd.
- E Mijn keel wordt stijf. Ik wil het eerlijk zeggen maar houd het in.
- F Ik zie alle consequenties al voor me. En verander mijn antwoord.
- G Ik zeg ja terwijl ik bedoel: dit past niet bij mijn missie.

08 Welke overtuiging kost jou het meest?

- A Als ik me laat zien, kan er iets misgaan.
- B Mijn plezier en creativiteit zijn niet professioneel genoeg.
- C Als ik rust, val ik achter.
- D Mijn behoeften zijn minder belangrijk dan die van anderen.
- E Mijn echte mening is te veel, te controversieel, te eerlijk.
- F Ik moet meer weten voor ik mag beginnen.
- G Wie ben ik om zo zichtbaar te zijn?

09 Je saboteert jezelf zonder dat je het doorhebt. Hoe?

- A Ik wacht op het perfecte moment. Het wordt nooit perfect genoeg.
- B Ik begin steeds iets nieuws voor het vorige klaar is.
- C Ik neem te weinig rust en dan stort alles in.
- D Ik geef te veel weg — energie, tijd, soms mijn ideeën.
- E Ik pas mijn boodschap aan zodat niemand aanstoot neemt. Maar niemand raakt het ook.
- F Ik verzamel informatie maar neem geen beslissing.
- G Ik ben groot in mijn hoofd maar klein in mijn zichtbaarheid.

10 Als dit patroon morgen weg was — wat zou er veranderen in jouw business?

- A Ik zou beginnen. Ook zonder garanties.
- B Mijn werk zou weer voelen als spelen.
- C Ik zou meer bereiken door minder te doen.
- D Ik zou ruimte maken voor mensen die echt bij mij passen.
- E Mijn content zou mensen raken in plaats van aardig zijn.
- F Ik zou handelen vanuit wat ik al weet.
- G Ik zou ophouden met me verstoppen achter mijn werk.

Jouw strategie

Zeven vragen over hoe jij het beste onderneemt, verkoopt en groeit.

11 Je krijgt de keuze: twee jaar lang één ding doen, of vijf dingen tegelijk. Jij kiest:

- A Één ding. Diep en betrouwbaar. Ik bouw liever iets solide.
- B Ik wil variatie, maar wel in één richting. Creatieve vrijheid binnen focus.
- C Dat ene ding dat het meeste oplevert. Efficiëntie boven breedte.
- D Dat wat de diepste relaties oplevert. Verbinding boven volume.
- E Dat ene ding dat ik echt meen. Liever één eerlijke lijn dan vijf vage.
- F Ik zie het grote plaatje en kies wat strategisch het meest impact heeft.
- G Dat wat aansluit bij mijn missie. Niet het kleinste — het meest betekenisvolle.

12 Hoe ziet jouw ideale klantrelatie eruit?

- A Langdurig, vertrouwd, stabiel. Ze komen terug.
- B Inspirerend. Ze trekt het beste uit mij naar boven.
- C Resultaatgericht. Ze wil bewegen en doet het ook.
- D Diep en persoonlijk. Ze voelt zich echt gezien.
- E Eerlijk. Ze wil de waarheid, ook als die schuurt.
- F Strategisch. Ze heeft grote ideeën en wil die landen.
- G Missiegedreven. Ze weet waarvoor ze dit doet.

13 Je maakt content. Wat geeft jou energie tijdens het maken?

- A Weten dat ik consistent ben. Dat mensen op mij kunnen rekenen.
- B De esthetiek, de sfeer, de beleving die ik creër.
- C Dat het concrete resultaten oplevert. Bewijs dat het werkt.
- D Het echte verhaal achter de post. Kwetsbaarheid die verbindt.
- E Dat ik eindelijk zeg wat ik echt denk.
- F Mijn perspectief delen op iets wat anderen anders zien.
- G Dat het bijdraagt aan iets groters dan dit ene bericht.

14 Een potentiële klant vraagt waarom ze bij jou moet kopen en niet bij een ander. Jij zegt:

- A "Omdat ik er altijd ben. Betrouwbaar, aanwezig, consistent."
- B "Omdat je bij mij een gevoel koopt dat je nergens anders vindt."
- C "Omdat ik resultaten lever. Ik kom in beweging en jij ook."
- D "Omdat je bij mij echt gezien wordt. Niet als klant, als mens."
- E "Omdat ik eerlijk ben. Ik zeg wat je nodig hebt, niet wat je wilt horen."
- F "Omdat ik zie wat jij nog niet ziet. En ik help je er naartoe."
- G "Omdat ik vanuit een missie werk, niet vanuit een marge."

15 Wat is jouw sterkste manier van verkopen?

- A Door consistent aanwezig te zijn. Vertrouwen kost tijd.
- B Door te laten voelen hoe ik werk. Sfeer, gevoel, beleving.
- C Door resultaten en bewijs. Wat levert het op?
- D Door echte gesprekken. Ik verkoop in verbinding, niet in pitch.
- E Door eerlijk te zijn over wat ik zie. Ook als het schuurt.
- F Door mijn perspectief te delen. Mensen kopen van wie ze vertrouwen.
- G Door mijn waarom centraal te zetten. De missie verkoopt zichzelf.

16 Als jij nu één ding in jouw business mocht veranderen — wat is het?

- A Meer structuur en voorspelbaarheid. Minder ad hoc.
- B Meer ruimte voor creativiteit. Minder moeten.
- C Meer resultaat per uur. Slimmer werken.
- D Betere klanten. Mensen die echt bij mij passen.
- E Een helder onderscheidend geluid. Herkend worden om wie ik ben.
- F Eén sterke richting. Stoppen met verspreiden.
- G Grotere impact. Meer mensen bereiken met mijn boodschap.

17 Waar wil jij de komende zes maanden het meest op inzetten?

- A Een stabiele basis — rituelen, structuur, dagritme.
- B Meer flow — minder moeten, meer creatief mogen.
- C Meer bereiken met minder energie. Slimmer systemen.
- D Sterkere relaties — met klanten, community en mezelf.
- E Mijn stem vinden en een duidelijk standpunt innemen.
- F Mijn visie helder krijgen en er eindelijk naar handelen.
- G Zichtbaarheid. Groter worden. Mijn missie echt waarmaken.

De zeven *archetypen*

ARCHETYPE A

Mother Earth

Wortelchakra · Muladhara

Jij bent al geworteld. Jouw groei zit in leren bewegen zonder bewijs.

JOUW KRACHT

Jij bouwt langzaam en zeker. Je bent de constante — betrouwbaar, aanwezig, diep geworteld. Mensen voelen zich veilig bij jou voor ze weten waarom. Dat veiligheidsgevoel is een van de zeldzaamste dingen die je iemand kunt geven.

JOUW SCHADUW

Je wacht soms tot het veilig voelt. Tot je klaar bent. Tot het perfecte moment er is. Maar het perfecte moment bestaat niet — het wordt gecreëerd door degene die begint zonder garantie.

JOUW DOORBRAAK

De zekerheid die jij zoekt, komt niet vóór de actie. Ze komt erna. Jouw doorbraak is leren bewegen vanuit vertrouwen in plaats van bewijs.

IN BUSINESS

Jouw betrouwbaarheid is je sterkste marketingtool. Bouw consistent. Jouw klanten willen rust en diepgang — geen hype, geen chaos. Positioneer je als de stabiele partner die er altijd is.

EERSTE STAP

Kies één ding dat je al weken uitstelt en doe het vandaag. Niet perfect. Gewoon: begin.

ARCHETYPE B

Sensual Muse

Sacraalchakra · Svadhisthana

Jij bent al een magneet. Jouw groei zit in expressie zonder excuus.

JOUW KRACHT

Jij maakt magie. Esthetiek, gevoel, beleving — jij weet hoe je iets laat voelen voor mensen weten wat ze precies zien. Dat is zeldzaam en het is jouw sterkste businessstool. Je hoeft het niet te verdienen. Je hebt het al.

JOUW SCHADUW

Je onderdrukt jouw expressie zodra het zakelijk moet worden. De onbewuste overtuiging: plezier en professionaliteit gaan niet samen. Dat is de leugen die jou het meest kost.

JOUW DOORBRAAK

Jouw sensualiteit is geen extraatje naast je werk. Het is het werk. Esthetiek, gevoel en aantrekkingskracht zijn jouw sterkste marketingwapens.

IN BUSINESS

Investeer in merkesthethiek die helemaal aanvoelt als jij. Maak content die je met plezier maakt. Laat jouw creativiteit jouw strategie leiden — niet andersom.

EERSTE STAP

Maak vandaag één stuk content puur vanuit plezier. Geen strategie, geen doel. Alleen: wat voelt goed?

ARCHETYPE C

The Inner Bitch

Zonnevlechtchakra · Manipura

Jij bent al krachtig. Jouw groei zit in de kunst van het stoppen.

JOUW KRACHT

Jij krijgt dingen voor elkaar. Daadkrachtig, resultaatgericht, wilssterk. Waar anderen nog praten, heb jij al gehandeld. Je drive is ongekend en je weet hoe je grenzen stelt wanneer het erop aankomt.

JOUW SCHADUW

Stoppen voelt voor jou als falen. Rust is onproductief. Je bouwt je business op wilskracht — totdat je lichaam stopt voor jij dat doet. Je helpt anderen meer dan je jezelf helpt.

JOUW DOORBRAAK

Jouw kracht zit niet in het doen. Ze zit in het kiezen wat je doet. Systemen bouwen die werken als jij rust — dat is de echte Inner Bitch move.

IN BUSINESS

Delegeer, automatiseer, schaal. Bouw systemen die voor jou werken als jij er niet bent. Jouw energie is de meest waardevolle resource die je hebt — bewaak haar.

EERSTE STAP

Schrijf vandaag drie dingen op die je kunt stoppen, delegeren of automatiseren. Kies er één en doe het.

ARCHETYPE D

Peace Lover

Hartchakra · Anahata

Jij bent al verbindend. Jouw groei zit in leren ontvangen.

JOUW KRACHT

Echte verbinding. Klanten voelen zich bij jou gezien — echt gezien, niet behandeld. Je hebt een zeldzaam vermogen voor diep contact. Je community is jouw grootste zakelijke asset en het is volledig jouw schepping.

JOUW SCHADUW

Je geeft meer dan je ontvangt. Je zegt ja als je nee bedoelt. Je vergeet soms jezelf te factureren — letterlijk en figuurlijk. Jouw zorg voor anderen komt soms van een plek die zichzelf tekortdoet.

JOUW DOORBRAAK

Ontvangen is geen zwakte. Het is de voltooiing van de cirkel. Grenzen stellen vanuit zelfrespect — niet vanuit boosheid — is jouw doorbraak.

IN BUSINESS

Bouw community en relaties. Communiceer je tarieven met liefde — want jij weet als geen ander dat geven en ontvangen gelijkwaardig horen te zijn. Eén echte klant is meer waard dan tien oppervlakkige connecties.

EERSTE STAP

Kies één plek waar je vandaag nee zegt. Geen excuus. Geen omweg. Gewoon nee.

ARCHETYPE E

Unapologetic Girl

Keelchakra · Vishuddha

Jij hebt al een stem. Jouw groei zit in het uitspreken ervan.

JOUW KRACHT

Als jij spreekt, raakt het precies het juiste punt. Je ziet wat er echt speelt — in mensen, in patronen, in de markt. Jouw eerlijkheid is jouw grootste gave. En die gave wacht om gehoord te worden.

JOUW SCHADUW

Je filtert jezelf. De mening die te eerlijk is, de post die te direct is — die hou je in. Maar dat is precies wat de mensen die op jou wachten, nodig hebben.

JOUW DOORBRAAK

Jouw stem is niet te veel. Ze is precies genoeg voor de mensen die op haar wachten. Je polariseert sommigen — en trekt precies de juiste mensen aan.

IN BUSINESS

Jouw mening is jouw marketing. Spreek je standpunten uit in je content. Eerlijkheid is de meest onkopieerbaarheid die er bestaat in een wereld vol gepolijste boodschappen.

EERSTE STAP

Schrijf vandaag de post die je al weken in je hoofd hebt maar nog niet durfde te plaatsen. En publiceer hem.

ARCHETYPE F

The Visionary

Derde Oogchakra · Ajna

Jij ziet al verder. Jouw groei zit in handelen vanuit wat je al weet.

JOUW KRACHT

Heldere visie, sterk strategisch brein. Je ziet verbanden die anderen missen. Je intuïtie klopt bijna altijd — en de mensen om je heen weten dat, ook al benoemen ze het niet altijd.

JOUW SCHADUW

Je analyseert te lang. Wacht op meer zekerheid terwijl je intuïtie allang klopt. Perfectie als schild. Je weet het al — je vertrouwt jezelf alleen nog niet volledig.

JOUW DOORBRAAK

Kennis zonder actie is potentieel zonder impact. Handelen vanuit wat je al weet — dat is jouw doorbraak. Jouw visie verdient om gezien te worden.

IN BUSINESS

Jouw unieke perspectief is jouw USP. Deel het. Publiceer. Jouw visie is wat jou onderscheidt van iedereen met hetzelfde aanbod in dezelfde markt.

EERSTE STAP

Kies één beslissing die je al te lang uitstelt. Neem hem vandaag — op basis van wat je al weet, niet op basis van wat je nog wilt onderzoeken.

ARCHETYPE G

The Goddess

Kruinchakra · Sahasrara

Jij hebt al een missie. Jouw groei zit in durven zichtbaar zijn.

JOUW KRACHT

Missie die groter is dan jijzelf. Mensen voelen dat — en het trekt aan zonder dat je er iets voor hoeft te doen. Jouw aanwezigheid inspireert. Jij bent niet hier voor een bedrijfje. Je bent hier voor iets wat blijft.

JOUW SCHADUW

Je speelt klein als het erop aankomt. Diepgewortelde overtuigingen over geld, macht en zichtbaarheid houden jou klein terwijl jij allang groot mag zijn.

JOUW DOORBRAAK

Jouw missie is niet van jou — jij bent het kanaal. Groter worden zodat er meer doorheen kan stromen. Dat is geen ego. Dat is verantwoordelijkheid.

IN BUSINESS

Communiceer je missie groot. Laat je persoonlijkheid en overtuigingen zien. Wees bereid zichtbaar te zijn — ook als dat spannend is. De wereld wacht niet op een smaller versie van jou.

EERSTE STAP

Schrijf in één zin jouw missie op. Niet jouw aanbod. Jouw missie. En post hem.

Doe de quiz *online*

Deze pdf is de complete inhoud van de Soul Model Quiz. Wil je jouw persoonlijke uitslag — inclusief levenspadgetal, zonneteken en jouw grootste groeikans — doe dan de quiz online.

liveintheremix.com/soul-model-quiz