

"KIJK HAAR  
STRALEN, ZE IS  
ZELFVERZEKERDER  
DAN OOI"



## DE KRACHT VAN OVERTUIGINGEN!

Leer overtuigingen snel en  
blijvend te veranderen

# INHOUD

Voorwoord	3
5 Ontdekkingen over overtuigingen	5
Overtuiging 1: Overtuigingen zijn het verschil dat het verschil maakt	5
Overtuiging 2: Overtuigingen worden werkelijkheid	5
Overtuiging 3: Overtuigingen kun je veranderen	6
Overtuiging 4: Overtuigingen ontstaan veelal in de kindertijd	6
Overtuiging 5: Overtuigingen krijgen kracht door ervaringen	7
In 3 stappen naar het veranderen van overtuigingen	8
Stap 1: Weten wat je wilt	8
Stap 2: Bepalen van obstakels	13
Stap 3: Verwijderen van obstakels	15
Over de auteur	28

# VOORWOORD

**De kwaliteit van je leven wordt bepaald door de overtuigingen die je hebt.  
Alles valt of staat met overtuigingen.**

Met beperkende overtuigingen ga je een beperkt leven krijgen. Met krachtgevende overtuigingen ga je een rijk leven krijgen. Helaas zijn we in onze kindertijd niet in staat om onze overtuigingen te kiezen. We hebben ze maar te accepteren. En als ze eenmaal onderdeel uit maken van wie we zijn, dan verdedigen we ze ook met hart en ziel. Daarom is het een overtuiging: we zijn ervan overtuigd dat de waarheid is. We zijn gaan geloven in onze eigen overtuiging. Zo is het en niet anders. Overtuigingen zijn niet de realiteit, maar mentale constructies en daarmee zijn ze realiteit geworden.

De overtuiging zoals “ik ben het niet waard” of “dat is niets voor mij” is niet de harde waarheid. Je hebt de overtuiging overgenomen omdat je vader, moeder, leraar of vriend(in) niet beter wist. En je bent het zelf gaan geloven.

Het goede nieuws is dat je overtuigingen die je in de weg staan om je doel te bereiken, kunt veranderen. Nu jij dit e-boek leest is het tijd om je overtuigingen eens te gaan bekijken en een controlebeurt te geven. En desnoods een gehele revisie. Jij hebt de keuze om overtuigingen te kiezen die je helpen om je doel te bereiken.



“EEN LEUKER  
LEVEN: JE  
VERDIENT HET”

Vincent

We hebben een enorm potentieel in ons. Onze taak in het leven is om dit potentieel te ontdekken en te ontwikkelen. Het willen ontdekken en ontwikkelen van dit enorme potentieel vereist wel moed. Want je vertrekt hiermee van je veilige haven. Het levert tegelijkertijd veel op. Een doel zonder obstakels leidt nergens toe. Ik ga je in dit e-boek leren hoe je beperkende overtuigingen kunt omzetten in krachtgevende overtuigingen zodat jij het leven kunt leiden dat je wilt leiden. Veel succes en plezier!



Warme groet,

**Vincent van der Burg**

*“Je kunt niet een gelukkig leven leiden  
met ongelukkige gedachten.”*

**Miley Cyrus**



# 5 ONTDEKKINGEN OVER OVERTUIGINGEN

## ONTDEKKING 1

### **Overtuigingen zijn het verschil dat het verschil maakt**

De beste overtuigingen zijn die overtuigingen die je helpen om je doel te bereiken. Om te zijn wie je wilt zijn en het leven te leiden dat je wilt leiden. En elk gelukkig en succesvol leven begint met je gedachten. Met de juiste gedachten. We zijn wat we denken. Overtuigingen zijn de gedachten die we hebben over wie we zijn en wat we geloven over onszelf en anderen. En als deze gedachten gepaard gaan met een sterk gevoel noemen we het overtuigingen. Overtuigingen zijn wat het verschil maakt tussen mensen die gelukkig en succesvol in het leven staan en mensen die ongelukkig zijn. Overtuigingen bepalen je gezondheid, je financiën, de kwaliteit van je relaties en je emoties.

## ONTDEKKING 2

### **Overtuigingen worden werkelijkheid**

Maar of je nu geloof dat je iets kan of iets niet kan, je krijgt altijd gelijk. Als je ervan overtuigd bent dat je het waard bent krijg je een heel ander leven dan wanneer je denkt dat je waardeloos bent. Dat komt omdat we een psychologisch mechanisme in ons hebben dat ervoor zorgt dat we alleen datgene zien, horen en ervaren dat overeenkomt met onze overtuiging. Geloof je dat de wereld een onveilige plek is? Dan zie, hoor en ervaar je vooral het gevaar. Altijd en overal. Overleven wordt daarmee jouw levensmissie waardoor je het plezier, de voldoening, passie en liefde in mensen en situaties niet als zodanig gaat zien.

*“Er is niet zoiets als goed of fout. Er is alleen wat werkt en wat niet werkt, afhankelijk wie je wilt zijn of wat je wilt bereiken.”*

Neale Donald Walsh

## ONTDEKKING 3

### Overtuigingen kun je veranderen

Overtuigingen zijn niets anders dan mentale constructies. Mentale associaties die we hebben gelegd met onszelf, anderen of situaties. Laat ik uitleggen wat ik hiermee bedoel. Ik kan 10 mensen opzoeken die sport verschrikkelijk vinden. Ik kan ook 10 mensen vinden die sport helemaal geweldig vinden. Wat mensen vinden van sport, zegt dus niets over sport, maar alles over de mentale constructie die wij hebben gemaakt ten aanzien van sport. Onze mening over sport wordt gecreëerd door ervaringen uit het verleden: de opvoeding die je hebt gehad, rolmodellen uit je omgeving of gebeurtenissen die je hebben geraakt. Het goede nieuws van dit alles is dat het mentale constructies zijn en we ze dus kunnen veranderen. We moeten alleen weten hoe.

## ONTDEKKING 4

### Overtuigingen ontstaan veelal in de kindertijd

Als kind droomden we over van alles en nog wat. Over wat we later wilden worden en wat we allemaal wilden bereiken. Totdat de volwassen omgeving deze dromen gingen betwijfelen en aan de orde gingen stellen. En we als kind de beperkende overtuigingen van onze omgeving gingen overnemen en daarmee onze dromen achter ons lieten. De kindertijd is een periode in je leven waarin je uitermate gevoelig bent voor ervaringen en daarmee voor de overtuigingen die ontstaan. Verbaal en non-verbaal nemen kinderen de overtuigingen over van de ouders en andere mensen die dichtbij het gezin staan. Als een moeder tegen haar kind zegt: "Je bent waardeloos!" neemt een kind dit voor waar aan. Als je als volwassene een opmerking krijgt "Je bent waardeloos" kun je nog terugvallen op allerlei situaties waaruit blijkt dat dit niet waar is. Dat de persoon die dit zegt zelf de nodige problemen heeft. Of dat de omstandigheden ervoor zorgden dat de ander niet wist wat hij zei. Een kind op die leeftijd heeft nog geen referentiekader om zo'n opmerking te weerleggen. Het kind zal redeneren: "Als mamma het zegt, dan zal het wel waar zijn." Er is op dat moment een overtuiging ontstaan.

## ONTDEKKING 5

### Overtuigingen krijgen kracht door ervaringen

Een gedachte wordt pas een overtuiging zodra het bekrachtigd en in stand gehouden wordt door ervaringen. En het zijn deze ervaringen die ervoor zorgen dat huidige overtuigingen worden bekrachtigd. Je kunt elke overtuiging bij jezelf creëren zolang er voldoende ervaringen zijn die de overtuiging kracht en bevestiging geven. Laat ik een voorbeeld geven. Als jij jezelf waardeloos vindt, dan zul je ook de ervaringen op doen die deze overtuiging bevestigen. Vanaf het moment dat er een overtuiging is ontstaan, gaat er een psychologisch proces in werking treden genaamd “confirmation bias”: alle informatie uit situaties, mensen en ervaringen worden zo gefilterd dat het de overtuiging ondersteunt. Gevolg: de overtuiging die in het verleden is ontstaan wordt waarheid in het heden.

Je gedachten worden waarheid en je gaat allerlei bewijs zien voor je overtuiging. Als je ervan overtuigd bent dat je niets waard bent, zul je uiteindelijk ook een leven creëren dat past bij die overtuiging.



*“Je wordt wat je gelooft.”*

**Oprah Winfrey**

# IN 3 STAPPEN NAAR HET VERANDEREN VAN OVERTUIGINGEN

## STAP 1

### Weet wat je wilt

De eerste stap in iedere verandering is het bewustworden van je onbewuste processen. Weten dat je wilt veranderen en wat je wilt veranderen.

Hoe je dat precies gaat aanpakken is nu nog niet van belang. Dat is slechts een kwestie van “hoe” en daarvoor ga ik je een aantal zeer krachtige technieken leren. Om bewust te worden van je beperkende overtuigingen heb je een eerst aantal sleutels nodig.

### Sleutel 1

#### Weet wat je wilt

De eerste sleutel in het bewust worden van onbewuste processen is het weten wat je wilt. Wat wil je bereiken? Wat is je doel? Waar wil je naar toe? Waar ben je ontevreden over en wil je graag veranderen? Wie wil je zijn? Hoe wil jij je voelen? Het veranderen van beperkende overtuigingen is nooit het doel op zich. Overtuigingen wil je veranderen omdat het een obstakel is om je doel te bereiken. Een steen in mijn achtertuin is niet goed of slecht en hoef ik niet per se te veranderen. Maar als mijn doel is om de tuin te maaien en die steen van 1 meter bij 1 meter ligt in het midden van mijn tuin, dan heb ik twee keuzes: of ik pas mijn doel aan en maai het gras om de steen heen. De steen is dan geen obstakel en hoef ik niet te veranderen. Ik pas mijn doel aan. Een tweede mogelijkheid is dat ik mijn oorspronkelijke doel behoud en dan is die steen een obstakel geworden.

Wil ik mijn doel bereiken, dan zal ik het obstakel weg moeten halen. Een overtuiging is pas een beperkende overtuiging wanneer het in de weg staat van het bereiken van je doel. Om te bepalen of een overtuiging beperkend is, is dus afhankelijk van wat je wilt bereiken. Weten wat je wilt.



## Een groep uit mogelijke doelen:

- Meer liefde ervaren?
- Minder negatieve emoties, zoals angst, woede en verdriet?
- Meer klanten en hogere bedrijfsresultaten?
- Minder lichamelijke klachten?
- Betere relaties –zakelijk en prive ?
- Minder stress en zorgen ervaren?
- Meer zelfvertrouwen, balans of innerlijke rust?

Belangrijk bij het stellen van je doel is dat je het positief formuleert, duidelijk ziet waar je naar toe wilt gaan, binnen jouw “zone van invloed” ligt en het doel voor jou belangrijk genoeg is om te bereiken.

*“Het leven is van zichzelf al pijnlijk genoeg.  
Jouw verantwoordelijkheid is  
om plezier te creëren.”*  
Dr. Milton Erickson



## Voorwaarde 1

### Het doel is positief geformuleerd

Een doel als “minder stress” is niet positief geformuleerd en ga je daardoor niet behalen. Immers, je onderbewuste weet niet waar ‘ie dan wel naar toe moet gaan. De positieve variant van het doel “minder stress” is bijvoorbeeld “Meer innerlijke rust” of “balans in hart, buik en hoofd.”

Bepaal altijd wat je wel wilt, niet wat je niet wilt. Het positief formuleren van je doel zorgt ervoor dat je onderbewuste precies weet waar het naar toe dient te gaan.

## Voorwaarde 2

### Het doel ligt binnen jouw zone van invloed

Belangrijk bij het formuleren van zowel het doel als het obstakel is dat het binnen jouw zone van invloed ligt. Stel je wilt dat morgen de zon gaat schijnen. Dat is een doel die niet binnen jouw zone van invloed ligt. Het stellen van doelen buiten jouw zone van invloed is niet alleen nutteloos, maar desastreus voor je onderbewuste.

Hoe meer je doelen stelt die buiten je zone van invloed liggen, hoe meer je onderbewuste het doel gaat koppelen aan het gevoel van onbereikbaar en de overtuiging “doelen haal ik nooit.” Stel alleen doelen die binnen jouw zone van invloed liggen.

## Voorwaarde 3

### Het doel heeft een duidelijk “waarom”

Bepaal wat de brandstof is van je doel. Wat zorgt ervoor dat je dit doel wilt bereiken? Wat levert het doel je op of wat voorkomt het? Of je je doel gaat bereiken wordt voor 90% bepaald door je brandstof. Het WAAROM van je doel. De overige 10% is slechts een kwestie van vaardigheden: weten WAT je moet doen om je doel te bereiken.



Voldoet jouw doel aan deze 3 voorwaarden? Schrijf dan NU je doel op. Mijn doel is...

## Sleutel 2

### Bepaal wat je echt wilt

Laatst zei iemand aarzelend tegen me: “Ik wil heel graag masseur worden.” Waarop ik zei: “Prachtig! En wat houdt je tegen?” “Nou” vertelde hij... “Ik heb m’n papiertje nog niet binnen. Dan moet ik eerst de opleiding volgen en mijn diploma behalen.” Het doel van masseur worden is een doel, maar niet de achterliggende droom en geeft niet het “waarom” aan. Toen ik hem ging doorvragen over het “waarom” van zijn doel, zei hij: “Ik wil heel graag mensen helpen. Mensen leren om in het hier en nu te zijn en te genieten.” Dat is een waarom. Waarom? Omdat het doel slechts een middel is. Belangrijk om te weten is de achterliggende motivatie van het doel. Stel je hebt als doel gesteld: “Ik wil € 20.000 netto per maand verdienen.” Dat is je doel. Denk je. Maar “waarom” wil je dit geld verdienen? Alleen “geld” is slechts papier. En het is niet het papier dat je uiteindelijk gelukkig maakt. Elk doel dat je stelt is uiteindelijk om een bepaald gevoel of emotie na te streven. De vraag is dus: “waarom” wil je meer geld verdienen? Voor sommige mensen betekent meer geld “rust”. Voor anderen is het antwoord “vrijheid”. Weer anderen levert het doel van meer geld “zekerheid”. Het zijn deze antwoorden die ervoor zorgen dat je je doel gaat bereiken. Is er te weinig brandstof, motivatie of gevoel achter het doel, dan gaat het je niet lukken om van A naar B te komen.

Doelen verbinden wij veelal met dingen, andere mensen of situaties. Het “waarom” achter het doel ligt echter altijd in jezelf. Zodra je het “waarom” weet kun je ook de innerlijke motivatie bepalen en duidelijk vaststellen wat het in jezelf is dat je wilt bereiken. Wat is het waarom van je doel? Welk gevoel of emotie streef je na? Wat wil je echt?

Mijn doel wil ik bereiken, omdat...

## STAP 2

### Bepalen van obstakels

Een overtuiging is beperkend wanneer het een obstakel is geworden om je doel te bereiken. Het zijn de bekende “Ja, maar...”. De “Ja” is het doel, de “maar” is het obstakel in de vorm van een beperkende overtuiging. Laat ik een paar voorbeelden geven.

- “Ik wil me beter voelen, maar ja...ik heb zoveel meegemaakt.”
- “Ik wil me fit en gezond voelen, maar ik ervaar teveel stress.”
- “Ik wil afvallen, maar heb echt alles geprobeerd. Het lukt niet.”
- “Ik wil meer klanten, maar ik ben gewoon niet commercieel.”
- “Ik wil een relatie, maar heb geen zin om te te binden.”
- “Ik wil meer succes, maar de economie zit gewoon niet mee.”

Wat zijn jouw blokkades? Wat staat jou in de weg om je doel te bereiken?

Wederom geldt ook hier dat het een beperking is die bij jezelf aanwezig is. Niet afhankelijk is van een ander. Niet afhankelijk is van een situatie of omstandigheid. Een beperkende overtuiging zit in jezelf. En jij hebt alles in je om die overtuiging in stand te houden of te veranderen.

Ik stelde hem opnieuw de vraag: “Wat houdt je tegen om mensen te leren om in het hier en nu te zijn?” Zijn beperkende overtuiging was dat hij nog niet in staat was om anderen te helpen. Een beperkende overtuiging waarmee we vervolgens aan de slag gingen.

In de volgende stap schrijf je alle beperkende overtuigingen op die je hebt en die in de weg staan om je doel te bereiken. Laat je gedachten vrij gaan en schrijf. Denk niet na, maar schrijf. Voor de komende 5 minuten. Geef je onderbewuste de kans om te schrijven zonder dat je verstand dit beoordeelt. Beantwoord de vraag: “Wat geloof ik over mijzelf en mijn doel?” Luister naar jezelf en schrijf. Gebruik meer pagina’s als je deze nodig hebt.

## Mijn beperkende overtuigingen

Wat ik (niet) geloof over mijzelf en mijn doel is...

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

## STAP 3

### Verwijderen van obstakels

Je hebt je doel vastgesteld. Je hebt bepaald wat je wilt bereiken en waarom je dit wilt. Dit doel is positief geformuleerd en je hebt een duidelijk beeld bij hoe dit eruit ziet. Hoe gedraag je je anders ten opzichte van nu? Hoe voel jij je anders als je je doel bereikt? Hoe anders ben je dan? Vervolgens heb je in stap 2 je obstakels duidelijk opgeschreven. Het zijn de overtuigingen die je belemmeren om je doel te bereiken. Wat houdt je tegen? Mag het niet? Kan het niet? Kun jij het niet? Nu is het tijd om de obstakels weg te halen. In de volgende pagina's ga ik je 10 krachtige sleutels geven om beperkende overtuigingen om te zetten in krachtgevende overtuigingen. Het zijn krachtige technieken die gaan werken wanneer jij er werk van maakt. Doe je niets, dan doet de techniek niets voor jou. Hoe harder jij werkt, hoe krachtiger de technieken zullen zijn.



*“Obstakels zijn dingen die je ziet wanneer je je doel niet helder voor ogen hebt.”*

**E. Joseph cossman**

## Sleutel 1

### Veranderen van je interne stem

“Sukkel!”

“Waardeloos ben je!”

“Dat gaat je nooit lukken!”

“Jij bent gewoon niet zo goed als die ander!”

Wat zou er met je zelfvertrouwen gebeuren als een belangrijk iemand dit tegen je zou zeggen? Bijvoorbeeld je moeder of vader, een goede vriend of vrienden of je favoriete leraar, trainer of hulpverlener? Precies! Op zijn minst zal er worden geknaagd aan je zelfvertrouwen en waarschijnlijk zal je behoorlijk in de war zijn

voor minstens de komende dag(en). Kun je je voorstellen dat je dit tegen jezelf zegt? Hoe bedoel je een belangrijk iemand?

Hoe vaak bekritiseer jij jezelf? Wat gebeurt er met je zelfvertrouwen wanneer je je zelf onderuit haalt? Wat zeg jij tegen jezelf wanneer je een belangrijke presentatie moet houden? Of wanneer je op die aantrekkelijke persoon af wilt lopen? Of wanneer je weer eens ongezonder of teveel hebt gegeten?

Een beperkende overtuiging is niets anders dan een interne dialoog, ook wel interne dialoog genoemd. Onze interne stem is enorm krachtig. Een uitstekende manier om jezelf naar beneden te halen. Het recept voor weinig zelfvertrouwen? Praat regelmatig negatief tegen jezelf en vooral voor belangrijke gebeurtenissen. Gegerandeerd voel je je angstig, onzeker of depressief. Wat je regelmatig zegt tegen jezelf ga je op den duur geloven. Wat je ook zegt. Een interne dialoog is als een goede vriend. Als het positief tegen je praat, dan kan 'ie je bijvoorbeeld opbeuren en ervoor zorgen dat je je goed voelt of iets toch gaat doen waar je weerstand bij ervaart. Maar als deze goede vriend negatief praat, dan is het als een wolf in schaapskleren. Elk woord, elke zin en elke dialoog die deze goede vriend uitspreekt wordt gezaaid in je onderbewuste. En je onderbewuste neemt het voor waar aan. Woorden als "waardeloos" en "sukkel" worden als zaaitjes gepland in je onderbewuste en creëren een negatief gevoel, een negatief zelfbeeld en beperkende overtuigingen over jezelf en waartoe je in staat bent.

Nu je dit weet, kun je je onderbewuste ook voor je laten werken. Elk positief woord dat je tegen jezelf zegt heeft uiteindelijk een enorme impact en vergroot je innerlijke rust, kracht en zelfvertrouwen. In de volgende techniek ga je ervaren dat je je interne dialoog kunt veranderen. dat je 'm zachter kunt laten praten, langzaam of zelfs helemaal uit kunt zetten.

*"Een pad zonder obstakels leidt nergens toe."*

**Frank A. Clark**



## Techniek

### Veranderen van je interne dialoog

Hetgeen je tegen jezelf zegt bepaalt hoe jij over jezelf denkt. Wat je doet en wat je voelt. Als jij positief over jezelf denkt en praat, zul je je ook krachtig en rustig voelen. Als je jezelf voortdurend naar beneden praat, zal ook dat de werkelijkheid worden. Je gaat je inderdaad negatief en waardeloos voelen.

#### Stap 1:

Vind jouw negatieve interne stem. Is het een harde stem, een zachte stem, komt die uit een bepaalde hoek of plek? Praat die langzaam of snel? Is het je eigen stem of die van iemand anders? Deze stem noemen we het “duiveltje”.

#### Stap 2:

Vind jouw positieve interne stem. Is het een harde stem, een zachte stem, komt die uit een bepaalde hoek of plek? Praat die langzaam of snel? Is het je eigen stem of die van iemand anders? Deze stem noemen we je “engeltje”.

In de volgende stappen ga je experimenteren met je interne dialoog. Merk bij elke stap op hoe de impact van je interne stem verandert.

#### Stap 3:

Hoe hard of zacht klinkt je duiveltje? Komt 'ie uit een bepaalde hoek of is stem overal om je heen? Verander de locatie van de stem. Laat de stem uit een andere hoek komen en zet 'm zachter.

#### Stap 4:

Vertraag nu deze interne dialoog. Breng pauze aan tussen de woorden.

#### Stap 5:

Laat de stem klinken als Donald Duck of een andere favoriete Disney figuur.

### Stap 6:

Kies nu een toekomstige situatie waarin je normaal gesproken je negatieve interne dialoog zou krijgen te horen. Herhaal stap 2 tot en met 5.

### Stap 7:

Luister nu naar je positieve stem, je engeltje. Laat deze stem nog vriendelijker, liever of fijner klinken. Laat deze positieve stem klinken zodanig dat het prettig aanwezig is.

Herhaal deze stappen iedere keer wanneer jij last hebt van je interne dialoog. Maak er een gewoonte van om je interne dialoog te veranderen op momenten dat je dit nodig hebt. Doe dit bewust zo vaak als je kan en je zult merken dat na enige tijd van oefening dit een onbewuste gewoonte wordt.

Herhaal deze stappen iedere keer wanneer jij last hebt van je interne dialoog. Maak er een gewoonte van om je interne dialoog te veranderen op momenten dat je dit nodig hebt. Doe dit bewust zo vaak als je kan en je zult merken dat na enige tijd van oefening dit een onbewuste gewoonte wordt.



## Sleutel 2

### Visualiseer wat je wel wilt

Onze overtuigingen zijn zo krachtig dat ze uiteindelijk onze werkelijkheid bepalen. Onze perceptie, de manier waarop we situaties en mensen interpreteren, bepaalt onze werkelijkheid. Alles wat je nu bent, hebt bereikt, gedaan of voelt is het directe gevolg van de overtuigingen die je in de loop der jaren hebt opgebouwd.

Toch zijn overtuigingen niets meer dan slechts gedachten. Gedachten waarvan je je soms bewust bent, maar veelal onbewust. Beperkende overtuigingen zijn gedachten over wat we niet willen. De meest snelle manier om deze gedachten te veranderen is om structureel en consistent je voor te stellen wat je wel wilt.

- Vind jij jezelf waardeloos? Maak een beeld van hoe jij waardevol bent als persoon. Dit kunnen herinneringen zijn uit het verleden of fictieve beelden van een situatie die (nog) niet heeft plaatsgevonden.
- Vind jij jezelf lelijk? Zie jezelf als een aantrekkelijk iemand. Merk op hoe mensen naar je kijken omdat je aantrekkelijk bent. Merk in gedachten op hoe positief je hierop reageert en hoe positief anderen hier weer op reageren.
- Verdien je het niet om gelukkig te zijn? Zie jezelf als een gelukkig persoon. Gelukkig met een partner, succesvol in je werk en optimale gezondheid.

Ook al vind je jezelf op dit moment nog waardeloos, lelijk of ongelukkig...zie hoe het tegenoverstelde van deze gedachte eruit ziet. Doe dit elke dag. Keer op keer. Hoe langer en vaker je dit doet, hoe meer het positieve beeld in je brein wordt vastgelegd. Totdat het opgeslagen is in je onderbewuste en je gaat merken dat je je gaat voelen, gedragen en denken zoals in het beeld wat je dag in dag uit hebt voorgesteld.

## Sleutel 3

### Stel jezelf de juiste vragen

In de afgelopen 20 jaar dat ik talloze mensen heb begeleid naar een gelukkig leven, ben ik erachter gekomen dat er een cruciaal verschil is tussen mensen die krachtvolle overtuigingen hebben en mensen die beperkende overtuigingen hebben. Het zijn de vragen die ze zichzelf stellen. Stel jezelf een situatie voor van stress. Een persoon met positieve, krachtgevende overtuigingen stelt zichzelf de goede vragen: “Hoe kan ik hiervan leren?” en “Wat is er goed in deze situatie?” Iemand met beperkende, negatieve overtuigingen stelt zichzelf de verkeerde vragen: “Waarom overkomt mij dit?” en “Hoe kom ik de dag door?”

De vragen die jij jezelf stelt bepalen het gevoel wat je ervaart. Mensen die bijvoorbeeld angstig zijn om een presentatie te geven stellen zich –een dag, een week of zelfs maanden ervoor- vragen als: “wat kan er allemaal misgaan?” “Wat als ik niet meer weet wat ik wil vertellen?” of “Wat als ik de vragen niet kan beantwoorden?”. Wat gebeurt er als je jezelf dit soort vragen stelt? Je wordt natuurlijk ontzettend zenuwachtig. En dat geldt voor alles in je leven: welke vraag je jezelf ook stelt, je krijgt antwoord. Als ik mezelf de vraag stel: “wat is er allemaal misgegaan in mijn leven?”, als ik echt nadenk over die vraag en mij daarin volledig onderdompel dan ga ik me natuurlijk slecht voelen. Terwijl als ik me de vraag stel: “hoe kan ik ervoor zorgen dat deze dag een geweldig leuke dag wordt?” dan krijg ik hierbij een positief gevoel en gaat mij dag er heel anders uitzien. Ik krijg een hele andere dag, een andere focus en daarmee een ander gevoel.

*“Ik visualiseer dat dingen op mijn pad komen. Visualiseren werkt als jij hard werkt. Dat is het. Je kan niet visualiseren en tegelijkertijd een broodje eten.”*

**Jim Carry**

## De 6 krachtvragen voor een gelukkig leven

De vragen die we onszelf stellen bepalen onze focus, onze overtuigingen en uiteindelijk hoe we ons voelen, wat we denken en hoe we ons gedragen. En dat gaat veelal onbewust. De meeste mensen weten niet dat ze zichzelf continu vragen stellen. Stel jezelf minstens 1 krachtvraag per dag – bij voorkeur op een vast moment, bijvoorbeeld 's ochtends bij het wakker worden of 's avonds vlak voor het slapen gaan. Belangrijk: kruip volledig in het gevoel dat je ervaart bij het stellen en beantwoorden van de vraag. Zie wat je ziet, hoor wat je hoort en voelt wat je voelt.

*“Wat we wel of niet kunnen, wat we voor mogelijk  
of onmogelijk houden, is zelden het resultaat van wat we daadwerkelijk kunnen.  
Het is meer een weerspiegeling van de overtuigingen over wie we zijn.”*

**Anthony Robbins**



**1. Waar ben ik gelukkig om?**

- Wat daarvan zorgt ervoor dat gelukkig gevoel?
- Hoe voelt dat? Waar (in mijn lichaam) voel ik dat?

**2. Waar krijg ik op dit moment energie van in mijn leven?**

- Wat daarvan zorgt ervoor dat ik energie krijg?
- Hoe voelt dat? Waar voel ik dat?

**3. Waarop ben ik op dit moment in mijn leven het meeste trots?**

- Wat daarvan zorgt ervoor dat trots ben?
- Hoe voelt dat? Waar voel ik dat?

**4. Waarvoor ben ik op dit moment dankbaar in mijn leven?**

- Wat daarvan zorgt ervoor dat ik dankbaar ben?
- Hoe voelt dat? Waar voel ik dat?

**5. Waar geniet ik op dit moment in mijn leven het meeste van?**

- Wat daarvan zorgt ervoor dat ik geniet?
- Hoe voelt dat? Waar voel ik dat?

**6. Van wie houd ik? Wie houdt van mij?**

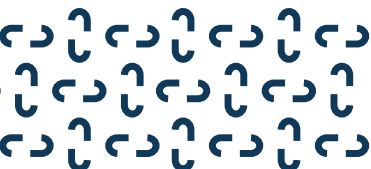
- Wat daarvan zorgt ervoor dat ik van hem/haar houd?

## Sleutel 4

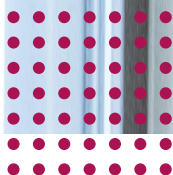
### Leer van een rolmodel

Leren van een rolmodel is de meest krachtige, snelle en blijvende manier om te leren van anderen. Leren, of gedragsverandering, gebeurt via een rolmodel grotendeels op onbewust niveau. Door te kijken of te luisteren naar je rolmodel, of over hem of haar te lezen neem je onbewust de kennis, overtuigingen, waarden en fysiologie over. Niet voor niets is het een manier van leren die we al op zeer jonge leeftijd leren kennen. Als baby kijken we al naar opvoeders en observeren we hoe ze lopen, praten en gedragen. Al na een paar maanden ontstaat het eerste product hiervan en ontwikkeld zich tot een uitermate complex geheel van woorden en bewegingen. En niet alleen dat. We nemen ook de overtuigingen en waarden over. Deze manier van leren zet zich voort in de kinderjaren, pubertijd en jonge volwassenheid. Voor veel volwassenen is deze wijze van leren op de achtergrond geraakt, om allerlei redenen en oorzaken. Via recent wetenschappelijk onderzoek (de zogeheten spiegelneuronen) weten we dat ook bij volwassenen onbewust leren plaatsvindt via observatie. Door het kijken naar een ander, “doen” we in ons brein hetzelfde als hetgeen doet die het gedrag vertoont. Met andere woorden: kijken is doen. Althans, voor ons brein. En dat is ook waar de eerste stappen van leren plaatsvinden: in ons brein. Vervolgens dien je deze stappen te bekrachtigen in feitelijk, observeerbaar gedrag.

Een rolmodel is iemand die een voorbeeld is. Iemand die al heeft bereikt wat jij graag wilt bereiken. Bijvoorbeeld een persoon met een gezonde levensstijl, een uitzonderlijk moreel karakter of inspirerende en motiverende vaardigheden. Elk doel dat je formuleert is al door iemand een keer bereikt. Door het observeren van je rolmodel neem je onbewust niet alleen de overtuigingen over, maar ook de het gedrag, waarden en emoties. Een rolmodel kan iedereen zijn. Een bekend iemand of onbekend. Oud of jong. Levend of overleden. Mens of dier.







## Techniek

### 3 Stappen in het leren van een rolmodel

#### Stap 1:

Kies een rolmodel. Iemand die al doet, denkt of voelt wat jij graag zou willen.

#### Stap 2:

Verzamel zoveel mogelijk informatie over hem/haar. Autobiografieën, audio of video's van of over de persoon. Knip plaatjes uit en verzamel inspirerende uitspraken.

#### Stap 3:

Kijk naar je rolmodel, luister naar je rolmodel en voel zoals je rolmodel. Met andere woorden: je bent als je rolmodel. Met hart, hoofd en buik. Maak er een gewoonte van om bijvoorbeeld elke dag met je rolmodel bezig te zijn.

#### Stap 4:

Stel jezelf de volgende vragen:

- Wat bewonder je in je rolmodel?
- Wat zijn de vaardigheden, overtuigingen en emoties die je rolmodel karakteriseren?
- Waar wordt je rolmodel door gedreven?  
Waar krijgen ze energie van?
- Hoe heeft jouw rolmodel bereikt wat jij graag zou willen bereiken?
- Hoe zou je leven eruit zien als je meer zou doen, voelen en denken als je rolmodel?





## Sleutel 5

### Via het lichaam installeren van nieuwe overtuigingen

In de inleiding van dit gratis e-boek vertelde ik je dat een overtuiging niets anders is dan een gedachte met daaraan gekoppeld een sterk gevoel. De gedachte kun je veranderen door bijvoorbeeld het veranderen van de vragen die je jezelf stelt. Of de beelden die je hebt bij de overtuiging.

Een van de meest krachtige, eenvoudige en snelle manieren die ik ben tegengekomen om overtuigingen te veranderen is via je lichaam. En ik vertel je niets nieuws wanneer ik je zeg dat het lichaam de snelweg naar je emoties is. Als ik aan een groep van 100 mensen vraag om zich depressief of neerslachtig te voelen, dan gaan al die 100 mensen –zonder uitzondering- in min of meer dezelfde houding staan: schouders naar beneden, rug gebogen, hoofd dat hangt en kijkend naar beneden. Vraag ik dezelfde groep mensen om vol zelfvertrouwen te voelen, dan ziet dit er volledig anders uit. Iedereen gaat rechtop staan, schouders gaan naar achteren, hoofd omhoog en blik recht of schuin omhoog.

Kortom, je lichaamshouding beïnvloedt hoe je je voelt en wat je denkt. Dit weten we niet alleen gevoelsmatig, maar is ook inmiddels uitgebreid aangetoond in wetenschappelijk onderzoek. De lichaamshouding die je aanneemt stuurt signalen naar je brein om je te informeren wat je moet voelen en hoe je je moet gedragen. Als je brein signalen van je lichaam ontvangt dat het om een of andere reden angstig is, dan stuurt je brein op zijn beurt signalen door het gehele brein om je angstig te voelen. Op deze manier is het gehele systeem –denken, doen en voelen- razendsnel geïnformeerd en op elkaar afgestemd. Verander je iets in het lichaam dan stuur je daarmee andere signalen naar het brein. Met als gevolg dat je gedachten en gevoel zich gaan aanpassen aan deze nieuwe informatie.

### Hoe een pen in je mond je een goed gevoel kan geven

Wetenschapper Strack en zijn collega's vroegen aan een groep vrijwilligers om een pen in hun mond te houden terwijl ze keken naar een serie van grappige tekenfilms. Een andere groep bekeek deze zelfde tekenfilms, maar zonder een

pen in de mond te hebben. Vervolgens werd aan beide groepen gevraagd in hoeverre ze de tekenfilm grappig vonden. Wat bleek? De groep met de pen in de mond beoordeelde de tekenfilm grappiger dan de groep zonder pen in hun mond. Waarom was dit? De groep met de pen maakten met hun mond onbewust een glimlach wat ervoor zorgde dat het brein positieve signalen ontving van het lichaam dat wat ze aan het bekijken waren, grappig was. Dus het imiteren van een glimlach zorgde ervoor dat de vrijwilligers zich beter gingen voelen.

Moderne psychiaters gebruiken deze kennis en schrijven bijvoorbeeld mensen met een lichte of milde depressie dan ook als eerste voor om te gaan sporten en het lichaam daarmee in beweging te brengen. Op een natuurlijke wijze wordt op deze manier stofjes in het brein aangemaakt met als gevolg dat je je lekker, krachtig en positief voelt.

Op de volgende pagina ga je een uitermate effectieve, leuke en snelle techniek eigen maken waarmee je de gewenste overtuiging bij jezelf in je lichaam en geest installeert. In deze techniek maak je een zin en spreekt deze zin op allerlei manieren en klemtonen uit. Breng jezelf eerst in een extreme gemoedstoestand van kracht, energie en gebruik hierbij je hele lichaam. Lees snel verder...

## Techniek

### Emotioneel-geladen uitspraak

#### Stap 1:

Bepaal welke gemoedstoestand je (vaker) wilt ervaren. Bijvoorbeeld kracht, zelfvertrouwen of energie.

#### Stap 2:

Zie in gedachten een symbool voor je dat voor jou hoort bij de gewenste gemoedstoestand. Bijvoorbeeld een rood hart, een ridderswaard of een grote eik.

### Stap 3:

Bedenk jouw emotioneel-geladen uitspraak (EGU) die deze gemoedstoestand ondersteunt

Voorbeeld EGU: “Ik voel mij krachtig en vol zelfvertrouwen!”

### Stap 4:

Kom in actie. Sta op en breng je lichaam op een hoog energieniveau.

Loop, beweeg, spring of dans. Breng je hele lichaam in de gemoedstoestand die je in stap 1 hebt gekozen. Adem zoals je dan ademt, beweeg zoals je je dan beweegt en kijk zoals je dan kijkt.

### Stap 5:

Terwijl je meer en meer in de gemoedstoestand komt, spreek je je EGU uit en zie je in gedachten je gekozen symbool voor je. Spreek je EGU 5 keer uit door de klemtoon te leggen op het eerste woord. In het voorbeeld: “Ik voel mij krachtig en vol zelfvertrouwen!”. Vervolgens dezelfde zin en dan met de klemtoon op het tweede woord: “Ik voel mij krachtig en vol zelfvertrouwen!”. Doe dit wederom 5 keer. Totdat je op alle woorden de klemtoon hebt gelegd.

Jouw persoonlijke uitspraak is nu emotioneel geladen. Heb je behoefte aan de eerder gekozen gemoedstoestand, spreek dan je EGU uit en zie het symbool voor je. Het gewenste gevoel zal direct opkomen.

Mijn EGU:

## OVER DE AUTEUR

Dr. Vincent van der Burg heeft psychologie (UvA, Amsterdam) en economie (EUR, Rotterdam/LSE, Londen) gestudeerd en is gepromoveerd op het gebied van NLP, persoonlijke ontwikkeling en Transformationeel Leiderschap aan de Institute for Transpersonal Psychology. Hij is internationaal gecertificeerd NLP trainer en NLP Master Coach Trainer.

Vincent is bekend geworden met NLP toen hij op 15 jarige leeftijd het boek van Anthony Robbins “Je Ongekende Vermogens” las en houdt zich sindsdien bezig met persoonlijke ontwikkeling en groei. Heeft jarenlange ervaring opgedaan als NLP coach en is op dit moment trainer van NLP coaches die de hoogste graad op het gebied van NLP en Coaching willen behalen: NLP Master Coach. Daarnaast is hij trainer van NLP trainers en verzorgt hij nog steeds opleidingen als NLP (Master) Practitioner en NLP Master Coach.

Binnen NLP is hij opgeleid door vooraanstaande en uiteenlopende NLP trainers, waaronder NLP grondlegger Dr. Richard Bandler, Roy Martina (NL), Michael Breen (USA), Paul McKenna (UK), Robert Dilts (USA), John La Valle (USA) en Paul Liekens (BE). Samen met Marcel Meijlink is Vincent oprichter van UNLP – Instituut voor NLP en Persoonlijke Ontwikkeling dat korte trainingen en langdurige NLP opleidingen verzorgt in onder andere Amsterdam, Drenthe, Brabant en Rotterdam.



*“We zijn zelf verantwoordelijk voor  
de overtuigingen die we kiezen.  
Kiezen we niet, dan doet iemand  
anders dit voor ons.”*

**Vincent van der Burg**

## EEN LEUKER LEVEN KUN JE LEREN!

We vernemen graag wat je ervaring is met dit gratis e-boek!

Laat het weten via bovenstaande social media  
of via [vincent@unlp.nl](mailto:vincent@unlp.nl)

[WWW.UNLP.NL](http://WWW.UNLP.NL)

