



DOELEN!

Hoe je snel en 100% gegarandeerd je doel kunt bereiken.



*“Het ultieme doel van de mens is om gelukkig te zijn.
Een doel dat we volledig in eigen handen hebben.”*

Aristoteles



De mate waarin je gelukkig bent wordt voor 99% bepaald door de mate en de manier waarop je doelen stelt. Duidelijk kunnen bepalen wat je wilt in je leven, een plan maken om dit te bereiken en vervolgens elke dag aan dat plan te werken. Voor mij persoonlijk zijn er drie belangrijke momenten geweest in mijn leven die mij bewust hebben gemaakt van het belang van doelen.

Keerpunt 1: Eigen verantwoordelijkheid voor je leven

Het was een openbaring om erachter te komen dat ik zelf verantwoordelijk ben voor mijn leven. Dat ik zelf verantwoordelijk ben voor hoe mijn leven eruit ziet, wat ik kan bereiken, hoe ik me kan voelen en denken. Het nemen van verantwoordelijkheid voor je eigen leven is waar het allemaal mee begint. De acceptatie van eigen verantwoordelijkheid is het startpunt voor het veranderen van je leven.

Keerpunt 2: Juist gestelde doelen ga je bereiken

Een tweede keerpunt in mijn leven was de ontdekking dat ik elk doel dat ik mijzelf stelde, ook bereikte. Sommige doelen veel sneller dan ik had verwacht, andere doelen veel later. Maar elk doel dat ik op een juiste manier had geformuleerd, heb ik bereikt. De sleutels vind je in dit e-boek. Volg deze stappen consistent en je bereikt je doel. 100% gegarandeerd.

Keerpunt 3: Als iemand anders het kan, kan ik het ook

Het derde keerpunt in mijn leven was de ontdekking dat als iemand anders het kan, ik het ook kan. Hoewel mensen onderling verschillend zijn en iedereen uniek is, lijken we ook ontzettend op elkaar en hebben we een groot aantal overeenkomsten. We kunnen veel meer dan we denken en dan we ooit hebben gedaan. Mensen die succesvol zijn – op welk gebied dan ook – en hun doelen bereiken geloven allemaal oprecht: “Als iemand anders het kan, dan kan ik het ook. Ik moet alleen weten ‘hoe’.” Het HOE, de techniek van “doelen stellen”, ga ik je vertellen op de volgende pagina’s...

DE 12 SLEUTELS TOT HET SUCCESVOL BEREIKEN VAN JE DOEL

1. BEPAAL DE TOP 3 LEVENSGEBIEDEN DIE JE NU WILT AANPAKKEN.	4
2. WAAROM: BEPAAL DE BRANDSTOF VAN JE DOEL .	5
3. DOEL GESTELD? BEPAAL DIRECT WAT JE NU KUNT DOEN!.	8
4. PLAN JE ACTIVITEITEN.	10
5. MAAK EEN OBSESSIE VAN JE DOEL.	12
6. SCHRIJF JE DOELEN OP.	13
7. STEL ALLEEN DOELEN WAAR JE ZELF INVLOED OP HEBT.	15
8. WAPEN JEZELF TEGEN (ON)BEWUSTE SABOTEURS.	17
9. OMSCHRIJF EN SPREEK UIT WAT JE WEL WILT.	20
10. VISUALISEER: ZIE JE DOEL IN EEN MENTAAL PLAATJE.	22
11. LEER VAN EEN ROLMODEL.	24
12. TOT SLOT: DOE DE VOLGENDE OEFENING REGELMATIG.	26
YES, JE BENT ER BIJNA!.	27
KLAAR OM DE VOLGENDE STAP TE ZETTEN NAAR JE DOELEN EN KUN JE DAAR NOG HULP BIJ GEBRUIKEN?.	28
DOELEN!.	29
OVER DE AUTEUR.	30

“Als je niet weet
waar je naar
toe gaat, kom je
ergens anders
terecht.”

Yogi Berra

1. BEPAAL DE TOP 3 LEVENSGEBIEDEN DIE JE NU WILT AANPAKKEN

Als je leven er op elk van de volgende gebieden ideaal uit zou zien, hoe is dit dan?

WERK: Hoe ziet je werk eruit? Wat voor werk zou je doen als geld en tijd geen rol speelt?

GEZONDHEID: Hoe ziet je leven er uit op het gebied van gezondheid?

GELD: Hoeveel geld zou je idealiter verdienen? Hoe groot is je vermogen? Hoeveel % van je inkomen schenk je jaarlijks aan goede doelen?

HOBBY'S EN ONTSPANNING: Welke hobby's oefen je uit? En hoeveel tijd besteed je hieraan? Wat zou jij het liefste je tijd aan besteden?

Denk ook aan levensgebieden als SPIRITUALITEIT, PARTNER, VRIENDEN en FAMILIE.

ACTIE: Schrijf drie doelen op die bij het bereiken ervan de meest positieve invloed op je leven zullen hebben. Doe dit in maximaal 30 seconden. Onthoud: Hoe sneller je dit doet, hoe minder de doelen uit je rationele denkvermogen komen en hoe meer uit je onderbewuste.

Doel 1: _____

Doel 2: _____

Doel 3: _____

2. WAAROM: BEPAAL DE BRANDSTOF VAN JE DOEL

Stel je krijgt te horen dat je een bedrag van € 2,50 euro kunt ophalen bij het postkantoor, even buiten de stad en je moet het binnen 10 minuten ophalen. Wat zou je doen? De meeste mensen zouden deze kans voorbij laten gaan. Zo'n klein geldbedrag, terwijl er zoveel obstakels zijn (geen vervoer, geen oppas, vrij moeten nemen van het werk, enzovoort). Een weinig aantrekkelijk doel. Maar stel je nu het volgende voor: je mag € 1.000.000 ophalen bij het postkantoor. Ook hiervoor geldt dat je je binnen nu en 10 minuten moet melden. Lukt dat niet, dan gaat de geldprijs naar iemand anders. Gaat je dat lukken? Natuurlijk! Je zet er alles voor opzij. Waar zijn de obstakels gebleven? Ze verdwijnen als sneeuw voor de zon.

Wat is de les die we van dit verhaal kunnen leren? 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. Om je meer inzicht te geven in dit psychologisch mechanisme ga ik je in het volgende intermezzo wat vertellen over het zogeheten PIJN-PLEZIER PRINCIPE.



*“Mensen zijn niet lui.
Ze hebben gewoon
doelen gesteld die hen
onvoldoende inspireren
om tot actie over te gaan.”*

Anthony Robbins

INTERMEZZO: PIJN / PLEZIER PRINCIPE

De bekende Griekse filosoof Epicurus later uitgewerkt door de filosoof David Hume zei het al meer dan 2.000 jaar geleden: ons gedrag wordt aangedreven door twee krachten:

1. Het vermijden van Pijn
2. Het opzoeken van Plezier

Deze twee krachten vormen de motieven voor elk menselijk handelen. Ze zijn de reden dat je doet wat je doet. Als je van A naar B wilt, is het niet voldoende dat je alleen maar weet waar je naar toe wilt en hoe je daar wilt komen. Je hebt ook de brandstof nodig om er te komen. De vraag “Waarom” levert je deze brandstof en is altijd om plezier op te zoeken of pijn te voorkomen. Stel bij elk doel de vraag “Waarom vind ik het belangrijk om dit doel te bereiken?”. Doe dit niet 1 keer, maar meerdere keren. Net zo lang totdat je uit bent gekomen in de diepste laag van je motivatie. Laat ik een voorbeeld geven. 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.



*“Al ons gedrag wordt bepaald doordat
we pijn willen vermijden en plezier willen
opzoeken”*

Epicurus

Als cliënten bij mij komen om af te vallen, wil ik in het begin van het gesprek duidelijk hebben waarom hij of zij wil afvallen. Als het waarom mager is, ga ik er niet aan beginnen. Als de brandstof - op een schaal van 1 tot 10 (1 = totaal geen motivatie, 10 = zeer sterk gemotiveerd) - slechts een 4 of een 5 is, is er te weinig brandstof: "Ach, als ik mijn doel haal is het mooi. Als ik het niet haal, is dit ook prima." Er is te weinig motivatie, waardoor elk zuchtje wind je van je pad zal slaan. Elk obstakel - hoe klein dan ook - zal ervoor zorgen dat het laatste beetje motivatie als druppel brandstof onder de hete zon verdwijnt. Als je overtollige kilo's wilt kwijtraken, zul je een duidelijk -waarom- moeten hebben om het nastreven van je doel lang vol te houden. Alleen de reden "ik moet afvallen" is onvoldoende om de eindstreep -slank, gezond en aantrekkelijk- te halen. Belangrijk: Je doel moet een absolute prioriteit zijn. Er moet een duidelijk waarom zijn om je doel te willen bereiken.

Kortom, wat levert het doel je op?

ACTIE: vul het WAAROM in van de doelen die je hebt opgeschreven. Doe dit in termen van GEVOEL en EMOTIE. Waarom is het bereiken van je doel absoluut noodzakelijk? Wat levert het je op of wat voorkomt het?

Waarom doel 1? _____

Waarom doel 2? _____

Waarom doel 3? _____

3. DOEL GESTELD? BEPAAL DIRECT WAT JE NU KUNT DOEN!

Maak er een gewoonte van om, zodra je een doel hebt geformuleerd, er een actie aan te koppelen. Deze actie zorgt er namelijk voor dat je op onbewust niveau doelen koppelt aan actie. Een belangrijke reden dat mensen hun doelen niet bereiken is het ontbreken van doelgerichte actie. Voorkom deze fout en koppel direct een actie aan het gestelde doel. Of de eerste actie groot of klein is, maakt niet uit.

Bepaal de drie belangrijkste activiteiten die je nu kunt om doen om dichter bij je doel te komen.

Directe actie 1: _____

Directe actie 2: _____

Directe actie 3: _____

Terwijl het bepalen en uitvoeren van een eerste actie belangrijk is om het hele proces van het bereiken van je doel in werking te stellen, is het waarschijnlijk onvoldoende om je doel te bereiken. Om je doel te halen wil je duidelijk weten waar je naar toe gaat, net als wat je moet doen om je doel te bereiken. Inclusief de obstakels die je moet overwinnen. Bepaal bij elk doel altijd welke stappen er zijn die jij moet zetten om je doel te bereiken. Wees hierbij zeer concreet en helder. Bepaal vervolgens de volgorde van je lijst: wat moet je als eerste doen, wat als tweede, etc.



*“Over een jaar
had je gewild dat
je vandaag was
gestart.”*

Karen Lamb

Acties die ik moet doen om mijn doel te bereiken:
(concreet, gedetailleerd en helder)

Op plaats nummer:
(als eerste, tweede, etc.)

Gefeliciteerd, de eerste drie stappen heb je gezet van het DWA principe: Doel – Waarom – Actie. Je hebt een doel gesteld. Vervolgens heb je bepaald of er voldoende brandstof is om dit doel te bereiken en wat deze brandstof is in termen van gevoel of emotie. Daarna heb je bepaald wat de acties zijn die je moet doen om je doel te bereiken en welke acties je nu kunt doen om dichterbij je doel te komen.

“Als ik 6 uur kreeg om een boom om te hakken, zou ik er minstens 4 gebruiken om mijn bijl te slijpen.”

Abraham Lincoln



4. PLAN JE ACTIVITEITEN

Bepaal een vast moment in de week waarop je je acties de komende week gaat inplannen. Pak je doelen erbij en bepaal wanneer en hoe lang je gaat besteden aan het bereiken van je doel. Houd je vervolgens aan deze planning en doe de week erop hetzelfde. Het systematisch en constructief werken aan je doelen zorgt ervoor dat je -vroeg of laat- je doel gaat bereiken. Besluit je om er een uur in de week aan te besteden? Doe dit dan ook. Zet je telefoon op stil, voorkom e-mail contact en werk een uur lang aan je doel. Zonder onderbrekingen, zonder afleiding.

- Plan je maand aan het begin van de maand
- Plan je week het weekend daarvoor
- Plan je dag de avond daarvoor

De tijd die je besteedt aan het plannen van je activiteiten, verdient je meer dan ruimschoots terug. Een vuistregel hierbij is: Elke minuut die je besteedt aan planning, scheelt je 10 minuten in de uitvoering!

Bepaal je prioriteiten en stel jezelf voortdurend de vraag: “Als ik één activiteit kan kiezen, welke draagt dan het meeste bij aan het bereiken van mijn doel?” Zet voor deze activiteit een nr 1. Vervolgens stel je jezelf weer de vraag: “Als ik een activiteit kan kiezen, welke draagt dan het meeste bij aan het bereiken van mijn doel?” Achter deze activiteit zet je een nr. 2. Ga zo door totdat je 10 activiteiten hebt die het meeste bijdragen aan het bereiken van je doel. Onthoud: focus en concentratie zijn cruciaal in het bereiken van je doel!

Voor veel mensen gaat veel tijd verloren aan wat ook wel “tijddoders” genoemd worden. Het zijn activiteiten die de tijd doden en niets meer dan dat. Dit zijn de activiteiten die op geen enkele wijze bijdragen aan langdurig geluk of succes. En je weet heel goed over welke activiteiten ik het heb... Televisie kijken, doelloos internetten, (uit)slapen. Vervang een deel van deze activiteiten in missieervullers, bijvoorbeeld door 1 uur tv kijken in de week te schrappen en te vervangen voor het werken aan je doel.

Zoals je in de vorige stap hebt geleerd wil je aan elk plan of doel dat je stelt een directe actie koppelen. De eerste actie die je koppelt aan het plan van je doel, bepaal je door te kijken naar aan welk doel jij de hoogste prioriteit geeft en wanneer jij dit doel wilt bereiken:

Doel dat voor mij nu de hoogste prioriteit heeft:

Uiterste datum waarop ik dit doel wil bereiken:

Aantal uren per week dat ik kan besteden aan mijn doel:



5. MAAK EEN OBSESSIE VAN JE DOEL

Toen ik 15 jaar was las ik voor het eerst een boek over NLP en sindsdien ben ik obsessief bezig met de vraag: waarom doen mensen wat ze doen? Ik heb in die ruim 20 jaar talloze boeken gelezen, video's gezien en audio geluisterd. Ik heb duizenden mensen geholpen met het bereiken van hun doelen. In de vorm van lezingen, coachingsessies en trainingen. Ik heb een obsessie gemaakt van mijn doel: het begrijpen van menselijk gedrag en in staat zijn om snel en blijvend het leven van mensen positief te veranderen.

Veel mensen, die geen succes hebben, zijn niet actief bezig met hun doel: ze schrijven ze niet op, ze denken er niet meer aan en er komen vervolgens allerlei andere "belangrijke" zaken tussen. Succesvolle mensen doen precies het tegenovergestelde: ze zijn dag in dag uit bezig met hun doel totdat ze het bereiken. Zodra je een doel hebt bepaald, je "waarom" hebt achterhaald, je eerste actie hebt gezet en de planning hebt gemaakt, is het tijd om van je doel een obsessie te maken. En daar bedoel ik mee: wees er mee bezig. Hang posters, post-it briefjes, teksten of foto's van je doel op in je huis. Maak een dagboek aan waarin je schrijft over je doel.



"Obsessie maakt alles mogelijk."

Ralph Waldo Emerson

En denk vaak aan je doel. Droom erover en fantasieer hoe het zou zijn om je doel te bereiken. Visualiseer wat het met jou en je omgeving zou doen als jij je doel bereikt. Visualiseren over wat je wilt bereiken en waar je naar toe wilt gaan is een van de meest krachtige technieken die we tot onze beschikking hebben als mens. Gebruik het. Het bereiken van je doel begint bij het kunnen voorstellen van je doel. Zonder visualisatie, geen doel. En zonder doel in je leven, geen richting.

6. SCHRIJF JE DOELEN OP

Schrijf je doel op, maar doe dat alleen als je je doel ook wilt bereiken. Want de kans dat je je doel inderdaad gaat bereiken, neemt aanzienlijk toe zodra je je lichaam in beweging zet. Veel mensen hebben doelen, maar weinig mensen schrijven ze daadwerkelijk op. De goedkoopste en beste aanschaf die ik regelmatig doe is een doelenboekje. Dit is een leeg schrijfboekje waarin ik mijn doelen opschrijf en schrijf over mijn doelen. Dus naast het opschrijven van het doel, schrijf ik over mijn doel en beantwoord ik vragen als: waarom is dit doel belangrijk voor mij? Hoe zal het zijn als ik dit doel bereik? Wat levert het doel mij op? Hoe kan ik mijn doel bereiken? Wat zijn de nadelen van het bereiken van het doel?

Schrijven is een ongelooflijk eenvoudig en tegelijkertijd ook krachtig instrument. Ik ga er niet al te veel over vertellen, want schrijven is vooral iets wat je moet doen. Maar als je toch wil beginnen met schrijven heb ik hier de 3 belangrijkste voordelen op een rij gezet:

A decorative graphic consisting of a dark blue rectangle at the bottom. Above the rectangle, there are two overlapping circles: a solid magenta one on the left and a yellow one with black diagonal stripes on the right. The quote and author's name are centered within the blue rectangle.

“Geschreven doelen zijn dromen met deadlines.”

Brian Tracey

VOORDELEN VAN HET OPSCHRIJVEN VAN JE DOELEN

Voordeel 1: Het schept orde. In je gedachten ben je soms oneindig in rondjes aan het draaien, met als resultaat dat het alleen maar drukker wordt in je hoofd. Schrijven voorkomt dit en schept orde.

Voordeel 2: Opschrijven motiveert. Ga maar na: hoe heerlijk het is om, als je een to-do lijstje hebt gemaakt, je afgeronde taken te kunnen doorstrepen. Zo werkt het ook met opgeschreven doelen. Het geeft een kick als je je doelen kunt bekijken in de wetenschap dat je ze gaat bereiken en bereikt hebt.

Voordeel 3: De kracht van de intentie. Door het op te schrijven heb je een duidelijk, expliciet geformuleerd doel het universum in gebracht. Of je nu spiritueel gelooft in de kracht van ons universum maakt in dit geval niet veel uit, psychologisch zorgt het er in ieder geval voor dat je jouw mentale filters aanpast aan je doel.

7. STEL ALLEEN DOELEN WAAR JE ZELF INVLOED OP HEBT

Weet jij hoeveel mensen er regelmatig een Staatslot of ander lot met een kans op een geldprijs kopen? Zo'n 5,3 miljoen Nederlanders! En natuurlijk kan dat hartstikke leuk zijn. Op bewust niveau. Op onbewust niveau kan het echter behoorlijk schadelijke effecten hebben. Op onbewust niveau leg je de kans om rijk te worden namelijk in de handen van een ander. En ook nog eens een ontzettend kleine kans. Want heb je invloed op het winnen van een geldprijs? Nee. Nul procent invloed. Toch stel je jezelf als je een lot koopt (on)bewust als doel om rijk te worden, of in ieder geval om geld te winnen. Het probleem hiermee is dat je een doel hebt geformuleerd dat buiten je zone van invloed ligt. Niet verwonderlijk dat er maar een zeer klein percentage mensen rijk is. En juist deze vermogende mensen hebben hun doel niet afhankelijk laten worden van anderen, maar geformuleerd op een manier waarop ze zelf invloed hadden.

De meeste mensen besteden te veel tijd en energie aan situaties, mensen en dingen waar ze geen invloed op hebben. Ze maken er zich wel druk om, maar zonder dat ze ook maar enigszins in staat zijn om er iets aan te veranderen. Ze maken zich zorgen over het weer van volgend weekend of maken zich boos om een belastingaangifte. Je bezig houden met dit soort dingen zijn –bewust en vooral onbewust- enorme energievreters. Succesvolle mensen zijn mensen die hun doelen bereiken. Dit kan een doel zijn op zakelijk succes, maar ook op het gebied van relaties, hobby's en ontspanning. En het zijn de succesvolle mensen die zich alleen bezighouden met doelen waarop ze invloed kunnen uitoefenen. Nu of door het verwerven van meer vaardigheid of kennis.



*“Je doelen -/-
twijfels = je
werkelijkheid.”*

Ralph Marston

STEL JEZELF EENS DE VOLGENDE VRAGEN:

1. Wat kun jij doen om jouw doel te bereiken?
2. Wat kun jij doen om een situatie te verbeteren?
3. Welke doelen heb jij jezelf gesteld die buiten jouw zone van invloed liggen?
4. Wat draag jij positief bij aan het leven van anderen?
5. Hoe kun je jouw positieve invloed op het leven van anderen vergroten?

8. WAPEN JEZELF TEGEN (ON)BEWUSTE SABOTEURS

Stel je voor... Je hebt 50 kilo overgewicht. En niet alleen jij, je partner ook! Voor jullie is eten liefde, een manier om verbinding aan te kunnen gaan met elkaar. Samen sterk, tegen de rest. En ook om negatieve gevoelens tegen te gaan. Dat eten levert dus nogal wat op. Nu kom jij thuis met het doel: 50 kilo kwijtraken. En dat moet op een ingrijpende manier: eetpatronen aanpakken en volop gaan bewegen. Wat denk je dat je partner zal gaan zeggen?

Aangezien het eten allerlei voordelen heeft, is de kans groot dat je partner - bewust of onbewust- allerlei obstakels gaat opwerpen. Op korte termijn levert het aanpakken van je gewicht vooral nadelen op en je partner zal alles in het werk stellen om je weer -subtiel en overduidelijk- in het gareel te krijgen . Om dat voor jou de nadelen op korte termijn ook veel groter zijn dan de voordelen, is de kans groot dat je onbewapende doel gedoemd is te falen.

Als een kleine vis in een gevaarlijke oceaan wordt het vroeg of laat opgeslokt door bloedlustige monsters. Deze monsters zijn echter als wolven in schaapskleren: ze zien er lief uit. Je partner zal lief bedoeld, lekkere taartjes meenemen als een verrassing. Hij of zij zal je mee uit eten nemen om een gezellig avondje te hebben. Je partner zal verrast en boos zijn wann eer je vertelt deze pogingen niet op prijs te stellen. En als verrassing of boosheid niet voldoende is, zal je partner ste vigere maa tregelen treffen. Alles erop gericht -met de beste intenties- om je van je pad af te halen en je jouw doel niet te laten bereiken . Herkenbaar? Ongetwijfeld. Voor jezelf of bij anderen. Voor jezelf of bij anderen.



*“Weet wat je moet doen.
Houd die gedachte krachtig in je hoofd.
Doe elke dag wat je moet*

Elbert Hubbard

Waarom zal je partner -in dit voorbeeld- alles in het werk stellen om je te beletten je doel te bereiken? Omdat het ongewenste gedrag, hoe belemmerend dit ook is, ook allerlei voordelen oplevert. Volg de volgende 3 stappen om ervoor te zorgen dat jij ondanks het obstakel van je omgeving- je doel gaat bereiken:

Stap 1: Bewustwording

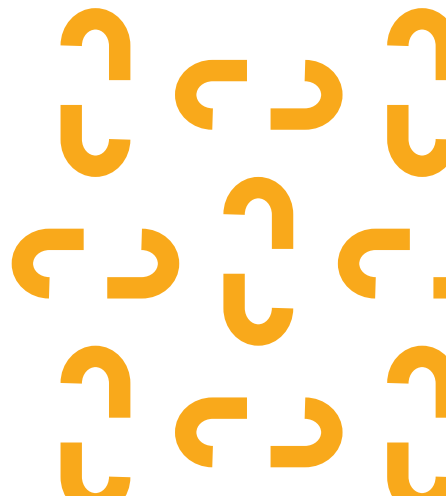
Hoe kun jij je wapenen tegen -soms lieftallige- saboteurs? Als eerste is het belangrijk dat je je bewust wordt van dit gedragspatroon. Dat er mensen zijn, vaak in je naaste omgeving, die je tegen willen houden. Niet omdat ze niet het beste met je voor hebben, maar omdat zij zelf ook met allerlei intrinsieke behoeften en diepgewortelde angsten zitten. En soms zijn deze voor de ander groter dan jouw probleem.

Stap 2: Laat je omgeving voor je werken in plaats van tegen je

Informeer je omgeving over je wensen. Laat weten dat je het op prijs stelt -of zelfs eist- dat ze meewerken. Heel expliciet en duidelijk. Wil je dat je partner geen gebakje aan je aanbiedt, omdat je weet dat je het niet kan weerstaan? Zeg het je partner. Voordat je partner dit soort destructief gedrag überhaupt kan vertonen.

Stap 3: Vergroten van je zelfvertrouwen

Soms is de stap van bewustwording en je omgeving laten meewerken niet voldoende om veranderingen in je gehele systeem door te voeren. Dan is er meer nodig, het is nodig dat je jezelf sterker maakt. En hoe sterk de storm op zee dan ook wordt, jij bent sterk genoeg om elke storm te overleven. Maar hiervoor is het nodig dat je je schip goed opbouwt en eventueel de nodige reparaties uitvoert. Het ontwikkelen van zelfvertrouwen is hierbij essentieel. Weten dat wat je doet en wat je wilt goed is. En dat je het waard bent. Dat jij je eigen doelen kan en mag bereiken. Gewoon omdat jij dat wilt.



Is het wel zo verstandig om je omgeving over je doel te vertellen?

Heel lang dachten we –onderzoekers op dit gebied- van wel. Recent onderzoek heeft echter aangetoond dat het vertellen over je doel aan anderen een aver echts effect heeft en je de kans op het bereiken van je doel daarmee aanzienlijk verkleint. Je kunt je doel vergelijken met gas in een ballon. Zodra je het gas eruit laat, verdwijnt daarmee ook de energie. Het vertellen van je doel is voor je psyche alsof je je doel al hebt bereikt, waarmee de innerlijke motivatie om aan je plan te werken aanzienlijk wordt verminderd. Kortom, wacht zolang als je kunt met het vertellen over je doel. In ieder geval totdat je grote stappen hebt gezet richting je doel.



9. OMSCHRIJF EN SPREEK UIT WAT JE WEL WILT

Denk nu eens niet aan je ademhaling. Er vooral niet aan denken nu. Of denk eens niet aan je kleine rechters teen. Nee, niet aan denken. Wat gebeurt er? Exact. We denken automatisch aan datgene waar we niet aan mogen denken. Je moet er namelijk eerst aan denken voordat je er een kruis doorheen kan zetten. Je op het probleem richten iets wat je niet wilt- zorgt er vooral voor dat je het probleem groter en groter maakt.

Let op: Ons onderbewuste kan geen ontkenning vasthouden

Eén van mijn eerste cliënten was iemand die jarenlang in psychotherapie was geweest. Ze nam contact met me op en ik nodigde haar uit om in mijn praktijk te komen. Dat was makkelijker gezegd dan gedaan. Ze was namelijk overal angstig voor. Dat begon al op het moment dat ze het huis uitging. Zodra ze de trein uitstapte op het centraal station van Amsterdam, begon de angst al. Ze was bang om tussen de perrons te vallen en er niet meer uit te kunnen. Zodra ze door Amsterdam liep, was ze bang om besmet te raken door een zwerver of drugsverslaafde. Op het moment dat ze bij mij de lange gang doorliep, was ze bang dat de deur achter haar op slot zou vallen en de deur voor haar ook, waardoor ze vervolgens opgesloten zou zitten zonder dat iemand haar zag of hoorde.

Ik gaf haar een hand, ze ging zitten en ik stelde haar de vraag: “waarmee kan ik je helpen?” Vervolgens ging ze zo’n 10 minuten praten over haar probleem. Het is dat ik haar onderbrak, anders had ze gerust nog een uur verder kunnen praten. Ze wist alles over haar probleem. Ze had vaker met psychotherapeuten en psychiaters gesproken en wist precies de oorzaak, gevolg en de essentie van haar probleem. Ze kon haar probleem in de meest prachtige, psychiatrische termen omschrijven. Dat was het probleem niet. Dus na 10 minuten onderbrak ik haar en stelde opnieuw de vraag: “waarmee kan ik je helpen? Wat wil je bereiken?”

Alsof ik de afgelopen 10 minuten niet had gehoord wat ze vertelde, begon ze haar hele monoloog weer te herhalen. Dit keer onderbrak ik haar na 1 minuut. En ik stelde haar enigszins plagerig weer opnieuw mijn zelfde vraag. Glazig en als een hert gevangen in koplampen keek ze me aan. Ogenscheinlijk onverwoestbaar wilde ze haar verhaal opnieuw gaan vertellen. Ik besloot haar uit haar lijden te verlossen en een toelichting

te geven op mijn observatie: “Marloes, ik stelde je de vraag wat je wilt. Wat je wilt bereiken. Wat jij hebt verteld is vooral wat je niet wilt. Ik weet nog steeds niet wat je wel wilt. Wat wil je echt?” Voor de eerste keer in haar leven liet ze deze -ogenschoonlijk eenvoudige- vraag tot haar diepste kern doordringen. De halve minuut die ze nadacht over deze vraag bleek achteraf de beste investering geweest te zijn ooit. Ze zei: “ik wil weer vrij zijn.” En ik vroeg haar: “wanneer heb je dit gevoel voor het laatst echt ervaren?” “Negen jaar geleden, op een feestje”. Ik vroeg haar om haar ogen dicht te doen en in gedachten eens terug te gaan naar dat feestje en op te merken wat ze zag, hoorde, en voelde. En het was alsof ze weer helemaal terug was. Haar gezicht begon te glimmen. Ze kreeg een lach van oor tot oor en -terwijl ze haar ogen gesloten had- leek het alsof je de glinstering in haar ogen door haar oogleden heen kon zien. Na enkele minuten deed ze haar ogen open en terwijl er een traan langs haar rechterwang liep, zei ze: “Dit is het”. “Dit is het gevoel waar ik al die tijd op zoek naar was”. “Dit is wat ik wil.”

En terwijl we de eerste sessie afronden en zij langzaam maar zeker naar huis wandelde met een gevoel van vrijheid, euforie en verbinding, bemerkte ik bij mijzelf dat een gevoel van ongeloof en frustratie. Hoe kon het toch zijn dat deze vrouw, die jarenlang bij verschillende psychotherapeuten en psychiaters trajecten had doorlopen en gesprekken had gevoerd nooit de vraag “Wat wil je?” is gesteld? Altijd had de focus gelegen op het probleem. Op wat ze niet wilde. Maar hoe kun je datgene bereiken wat je wilt bereiken als je je steeds richt op wat je niet wilt? Het richten op wat je niet wilt zorgt er vooral voor dat je altijd aan het rennen bent. Maar uiteindelijk niet weet waar je naar toe gaat. je leeft in angst. En doordat je je zo richt op wat je niet wilt, zorgt je hele systeem ervoor dat je krijgt wat je niet wilt in plaats van wat je wel wilt.

10. VISUALISEER: ZIE JE DOEL IN EEN MENTAAL PLAATJE

Visualisatie is één van de meest krachtige technieken die we als mens tot onze beschikking hebben. Niet voor niets wordt het regelmatig ingezet door mensen die snel en effectief moeten presteren. Het is het geheim van succesvolle mensen: ze visualiseren wat ze willen en hoe hun ideale toekomst eruit ziet. Vervolgens werken ze hard, consistent en met voortdurende focus om dit doel te bereiken.

Siddharta Gautama: “Alles wat we zijn, is het gevolg van wat we visualiseren.”

Jim Carrey, acteur: “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.”

Michael Phelps, meervoudig Olympisch kampioen: “Ik visualiseer zodanig dat ik exact weet wat ik wil doen: duiken, glijden, slag maken, de muur bereiken, klokken op de honderdste seconde en weer terugzwemmen net zolang ik nodig heb om de race te winnen.”

Een groep onderzoekers onder leiding van Verdelle Clark van Wayne State University 1 wilde onderzoeken in welke mate visualisatie inderdaad de sportprestaties beïnvloed. Om dat te doen vroeg Blaslotto een groep basketbalspelers om mee te doen aan het onderzoek. Vooraf werd van elke speler de zogeheten “vrije worp” score bepaald als objectief criterium om voor en na het experiment goed met elkaar te kunnen vergelijken. Vervolgens werden de spelers willekeurig in drie groepen verdeeld. De eerste groep mochten 30 dagen lang geen bal aanraken, maar moesten dagelijks een visualisatieoefening doen van de vrije worp. De tweede groep spelers ging fysiek de vrije worp oefenen, elke dag een uur. De derde groep deed niets. Noch mentaal, noch fysiek. Na 30 dagen waren de resultaten verbluffend:

Groep 1: Noch fysieke, noch mentale oefening. Deze groep –zoals verwacht– liet geen verbetering zien in de vrije worp.

Groep 2: Had fysiek geoefend. Deze groep liet een gemiddelde verbetering zien van 24% na 30 dagen oefenen.

Groep 3: Had mentaal geoefend. Deze groep liet een gemiddelde verbetering zien van 23% na 30 dagen visualisaties (onder specifieke subgroepen steeg dit percentage zelfs tot 38%). Zonder ook maar een bal aan te raken!

Na dit onderzoek zijn er talloze soortgelijke onderzoeken geweest die de kracht van visualisatie bevestigen. Kortom, visualisatie loont. Niet alleen bij sportieve doelen, maar bij elk doel waarbij je je vaardigheden, gedrag, overtuigingen en waarden op een hoger niveau wilt brengen.

1-MINUUT VISUALISATIE TECHNIEK:

Sluit je ogen voor 1 minuut en zie hoe het is als jij je doel aan het bereiken bent en al hebt bereikt. Gebruik daarbij zoveel mogelijk van je zintuigen, inclusief geluid, gevoel en eventueel geur en smaak. Doe deze korte en eenvoudige oefening 's avonds vlak voordat je in slaap valt en 's morgens wanneer je aan het wakker worden bent.

WAARSCHUWING: doe dit alleen zowel 's avonds als 's ochtends wanneer je er zeker van bent dat je je doel wilt bereiken.

11. LEER VAN EEN ROLMODEL

Leren van een rolmodel is de meest krachtige, snelle en blijvende manier om te leren van anderen. Leren of gedragsverandering via een rolmodel gebeurt grotendeels op onbewust niveau. Door te kijken, te luisteren of over je rolmodel 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 al kijken we 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, puberteit en jonge volwassenheid.

Voor veel volwassenen is deze manier van leren op de achtergrond geraakt, om allerlei redenen en oorzaken. Via recent wetenschappelijk onderzoek weten we dat ook bij volwassenen onbewust leren plaatsvindt via observatie (de zogeheten "spiegelneuronen"). Door het kijken naar een ander, "doen" we in ons brein

hetzelfde als diegene 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 het gedrag over, maar ook de mentale overtuigingen, waarden en emoties. Een rolmodel kan iedereen zijn. Een bekend iemand of onbekend. Oud of jong. Levend of overleden. Mens of dier.



"Mensen ontwikkelen zelden wanneer ze alleen zichzelf hebben als rolmodel"

Oliver Goldsmith

4 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. Lees de autobiografieën, luister audio of kijk video's van en 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.

STAP 4. Stel jezelf de volgende vragen:

Vraag 1: Wat bewonder je in je rolmodel?

Vraag 2: Wat zijn de vaardigheden, overtuigingen en emoties die je rolmodel karakteriseren?

Vraag 3: Waar wordt je rolmodel door gedreven?
Waar krijgt hij of zij energie van?

Vraag 4: Hoe heeft jouw rolmodel bereikt wat jij graag zou willen bereiken?

Vraag 5: Hoe zou je leven eruit zien als je meer zou doen, voelen en denken als je rolmodel?

12. TOT SLOT: DOE DE VOLGENDE OEFENING REGELMATIG

Pak een leeg vel papier en een pen. Je gaat straks allerlei doelen opschrijven. Er zijn maar drie spelregels:

1. Blijf schrijven. Schrijf zoveel mogelijk en doe dit 5 minuten lang.
2. Elk doel begint met het woord "Ik" in een zin geschreven in de tegenwoordige tijd, alsof het doel al is bereikt. Hiermee geeft je bewustzijn een suggestie en opdracht aan het onderbewuste om zich richting het doel te gaan begeven.
3. Formuleer je doel altijd positief. Dus als je wilt stoppen met overeten, schrijf dan niet "Ik wil stoppen met overeten", maar formuleer het positief in termen van wat je wel wilt, bijvoorbeeld: "Ik eet gezond en met mate."

Doe dit nu!



*"Al onze dromen kunnen
werkelijkheid worden.
Zolang we maar de moed
hebben om ze te realiseren."*

Walt Disney

YES, JE BENT ER BIJNA!

Heb je een lijst gemaakt met doelen? Kies dan 1 doel uit die de grootste invloed zal hebben op je leven. Schrijf dat doel op een nieuw blaadje papier.

1. Schrijf het doel op.
2. Formuleer het doel positief en zo concreet mogelijk.
3. Stel een uiterlijke datum waarop je dit doel wilt bereiken.
4. Bepaal alle mogelijke obstakels die je zou kunnen tegenkomen.
5. Bepaal wat je nodig hebt om je doel te bereiken en die binnen jouw mogelijkheden liggen.
6. Bepaal wie je nodig hebt om dit doel te kunnen bereiken. Denk na over het feit wat het hen kan opleveren om je hierbij te helpen.
7. Schrijf alle acties op die je moet ondernemen om je doel te bereiken.
8. Bepaal de volgorde van de lijst. Wat moet je eerst doen? En als tweede? Als derde? Etcetera?
9. Plan je activiteiten van de lijst in maanden, weken en dagen. Bepaal de prioriteiten en plan deze als eerste in.
10. Ontwikkel je vaardigheid van focus en concentratie met elk actiepoint op je lijst.

KLAAR OM DE VOLGENDE STAP TE ZETTEN NAAR JE DOEL EN KUN JE DAAR NOG HULP BIJ GEBRUIKEN?

Als je klaar bent om de volgende stap te zetten richting jouw doelen en de komende periode een tijd te laten zijn van vrijheid, voldoening en groei, dan is hier de eerste stap die jij kunt zetten:

GRATIS 30 MINUTEN GROEI SESSIE

Als je dit leest, ben je waarschijnlijk al meer met jouw doelen bezig dan de meeste andere mensen. Wat je nu nodig hebt is om dit verlangen om te zetten naar concrete acties, zodat je jouw leven eindelijk kunt leven zoals je eigenlijk wilt. We bieden je daarom een 30 minuten live Groei Sessie aan zodat je je droom kunt leven en kunt inrichten op een manier die voor jou werkt.

We hebben een beperkte hoeveelheid plaatsen beschikbaar per week- dus klik op de knop hieronder en reserveer je plaats zo snel mogelijk. Klaar om de volgende stap te zetten?



In deze sessie krijg je:

- Helderheid over waar je nu bent en waar je wilt zijn
- Een duidelijk stappenplan over wat er nodig is om te komen waar je wilt zijn, in concrete en haalbare stappen
- De snelste manier om te krijgen wat je wilt -privé en zakelijk

JA, IK WIL EEN GRATIS
30-MINUTEN GROEI SESSIE



DOELEN!

Wil jij ook anderen helpen om ze hun doelen te laten bereiken? Laat het ze weten! Je hoeft alleen maar te dubbelklikken op het logo.



Tweet over dit boek



Vertel het op Facebook



Deel het op LinkedIn



Deel het op Google+



Laat de voorkant zien op Pinterest

OVER DE AUTEUR

Drs. Vincent van der Burg heeft psychologie (UvA, Amsterdam) en economie (EUR, Rotterdam/LSE, Londen) gestudeerd, 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. Vincent is auteur en onderzoeker op het gebied van met name NLP, persoonlijke ontwikkeling en transformationeel leiderschap. 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.

“Het stellen van doelen en met toewijding werken aan het bereiken ervan is geen luxe. Het is je plicht om je hoogste potentieel te bereiken. Voor jezelf en anderen.”

Vincent van der Burg

