

Haal meer uit je leven

Leroy Naarden



Colofon

Redactionele begeleiding: Sandra van den Nieuwenhof
Ontwerp en vormgeving: Fleur van der Plas, GewoonFleur
Foto omslag: Koen Mol
Uitgever: Donald Suidman, BigBusinessPublishers
www.bbublishers.nl/leven

isbn 9789491757723

© 2018 Leroy Naarden

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, door middel van druk, fotokopieën, geautomatiseerde gegevensbestanden of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Inhoud

| | |
|---|------------|
| Introductie | 5 |
| 1. Onderhoud je Lichaam | 10 |
| • Ademhalen | 14 |
| • Slapen | 17 |
| • Voeden | 21 |
| • Bewegen | 26 |
| 2. Creëer je Ervaring | 32 |
| • Weet jij wat je echt wilt? | 33 |
| • Je innerlijke ervaring | 43 |
| 3. Verhoog je Effectiviteit | 52 |
| • Doelen | 56 |
| • Motivatie | 58 |
| • Omgeving | 62 |
| • Consistentie | 68 |
| • Gewoontes | 74 |
| • Actieplan | 83 |
| 4. Leef in het Nu | 86 |
| • Beslissingen nemen | 87 |
| • Stress | 93 |
| • Emoties | 104 |
| 5. Borg je Vooruitgang | 116 |
| • Dankbaarheid | 119 |
| • Routine | 123 |
| • Obstakels | 125 |
| • Omgang | 127 |
| • Morgen | 130 |
| • DROOM-dagboek in het kort | 131 |
| Tot slot | 134 |
| Leroy Naarden | 136 |
| Boeken en bronnen ter inspiratie | 144 |
| Online bonusmateriaal | 146 |

Introductie

- **Waarom dit boek?**
- **Hoe dit boek te lezen?**
- **Shortcuts voor de lezer met weinig tijd**

In deze introductie vertel ik je hoe ik ben getransformeerd van een onzeker jongetje in een succesvolle coach en welke lessen ik daaruit heb getrokken.

Haal meer uit je leven

Ik voelde mezelf altijd een buitenbeentje. Introvert en onzeker in sociale situaties. Een wat mollige en onhandige tiener die je liever niet in je team wilde bij de gymles. Op zaterdagavond liever thuis op de bank met een boek dan op stap in de stad. Ik had immers geen vrienden.

In dit beeld herkennen de meeste mensen mij nu niet meer. Rond mijn 23e veranderde er namelijk iets. Ongepland startte ik als docent in het MBO en ontdekte daar een van mijn sterke eigenschappen: het vermogen om mezelf helemaal in een onderwerp onder te dompelen en er de essentie uit te halen. Door deze ontdekking kon ik mijn grootste probleem oplossen: mijn overgewicht.

Dit gaf een enorme boost aan mijn zelfvertrouwen. Het was de aanzet van een fase waarin ik snel veel kennis vergaarde, die me in staat stelde mijn andere problemen op te lossen zoals mijn sociale onzekerheid en fysieke onhandigheid. Ik begreep toen oprecht niet waarom zoveel mensen niet in staat waren om richting te geven aan hun leven. Achteraf besef ik dat ik mijn carrière als personal trainer startte vanuit een gevoel van superioriteit. Ik wist het beter en zou het anderen ook wel even leren.

Het mag duidelijk zijn dat de resultaten van mijn eerste cliënten bij lange na niet zo positief waren als ik verwachtte. Dit frustreerde me enorm, aangezien ik dacht de wijsheid in pacht te hebben. Het duurde een aantal jaren voordat ik inzag dat het misschien aan mij lag. Uiteindelijk ontdekte ik een nieuwe, meer fundamentele uitdaging. De uitdaging om mezelf te ontwikkelen als mens en daaraan gekoppeld de uitdaging om mijn cliënten hierbij te helpen. Ik ging me grondig verdiepen in menselijk gedrag en motivatie, en in filosofie en spiritualiteit.

Transformeren betekent je huidige vorm overstijgen zonder terug te gaan. Vergelijk het met een rups die transformeert in een vlinder.

Introductie

Er is geen weg terug en dit maakt het anders dan simpelweg veranderen. In tegenstelling tot wat er gebeurde in de fase rond mijn 23e, onderging ik nu een transformatie. Ik werd letterlijk een ander mens en op professioneel gebied zette ik de stap van trainer naar coach.

Tegenwoordig krijg ik van mijn cliënten en studenten vaak het compliment dat ze het fijn vinden om met mij te werken omdat ze zich niet veroordeeld voelen. Omdat ik hen niet veroordeel, stoppen zij ook makkelijker met zichzelf veroordelen. Ik geloof dat dat laatste een van de fundamentele eigenschappen van een echt vrij leven is. De snelste manier die ik gevonden heb om dit te bereiken lees je op bladzijde 106.

Het boek dat nu voor je ligt, 'Haal meer uit je leven' beschrijft de lessen die ik geleerd heb sinds mijn 23e. Lessen die ik dagelijks deel met mijn cliënten om hen te helpen een soortgelijke positieve transformatie te ondergaan. Transformeren vereist naast kennis en vaardigheden ook een vergroting van je bewustzijn. Dit laatste leer je tussen de regels door in de voorbeelden en casussen. Daarom nodig ik je uit het boek eerst een keer in zijn geheel te lezen om daarna te bepalen welke van de methodes in jouw leven op dit moment het meest relevant zijn.

'Haal meer uit je leven' bestaat uit vijf hoofdstukken. Ieder hoofdstuk heeft een eigen thema dat voor het gemak correspondeert met een letter uit het woord leven:

Onderhoud je **LICHAAM**
Creëer je **ERVARING**
Borg je **VOORUITGANG**
Verhoog je **EFFECTIVITEIT**
Leef in het **NU**

Het hoofdstuk 'Borg je Vooruitgang' vind je, ondanks de letter V, aan het eind van het boek, omdat ik er een overkoepelende methode

beschrijf die gebaseerd is op de inhoud uit de andere vier hoofdstukken. Als je niet van lezen houdt en meteen in actie wilt komen, adviseer ik je om daar te starten. Hier lees je alles over een praktische en handzame werkwijze waarmee je direct vooruitgang boekt en die ongeveer een kwartier per dag in beslag neemt.

Voor de vijf thema's in dit boek leg ik uit wat de achterliggende mechanismen zijn. Vervolgens bied ik je steeds methodes die gebaseerd zijn op die principes. De methodes die ik verzamelde of ontwikkelde, paste ik met veel succes toe bij mezelf en bij mijn cliënten. Ik daag je uit om de voor jou relevante methodes uit te proberen, maar ook om kritisch te zijn en ze aan te passen naar jouw situatie als dat betere resultaten oplevert.

Ieder hoofdstuk bevat informatie die betrekking heeft op het betreffende thema. In realiteit is de scheidingslijn echter niet zo scherp. Dit komt duidelijk naar voren in het hoofdstuk 'Leef in het Nu.'

Ik heb dit boek geschreven met de intentie om je zo veel mogelijk praktische handvatten te geven om meer uit je leven te halen. Het is het boek waarvan ik wenste dat het beschikbaar was tijdens de periode in mijn leven waarin ik vastliep. Het is geschreven vanuit mijn ervaring als mens en coach. Hoewel veel van de methodes en strategieën die ik je aanreik een stevige wetenschappelijke onderbouwing hebben, bevat het boek geen verwijzingen naar onderzoeken. Wel vind je aan het eind een lijst met bronnen die mij de afgelopen jaren geïnformeerd en geïnspireerd hebben.

Zie dit boek als een kistje met gereedschap voor je persoonlijke ontwikkeling. Ik daag je uit om het gereedschap ten volle te benutten en er het leven van je dromen mee te bouwen.

Leroy Naarden

**It is not in the stars to
hold our destiny but in
ourselves.**

William Shakespeare

3

Verhoog je Effectiviteit

- De vele gezichten van motivatie
- Waarom harder je best doen vaak leidt tot slechtere resultaten
- Hoe de achtergrondfoto op je smartphone je helpt je gedrag te veranderen

Marcel is een voorbeeld van een cliënt zoals ik er de afgelopen jaren velen ben tegengekomen. Op de vraag waarmee ik hem kon helpen, antwoordde hij namelijk dat hij een stok achter de deur nodig had vanwege een gebrek aan motivatie en wilskracht. In het gesprek dat volgde wees ik hem er op dat ik het toch wel erg bijzonder vond hoe hij als 'ongemotiveerde' en 'ongedisciplineerde' man er toch in geslaagd was een extreem succesvol bedrijf op te zetten. Dit zette hem dusdanig aan het denken dat hij uiteindelijk vrijwel moeiteloos in staat was om ook zijn persoonlijke doelstellingen te bereiken en behouden.

3. Verhoog je Effectiviteit

In het vorige hoofdstuk heb je vijf stappen doorlopen die je een breed en compleet beeld geven van de zaken die voor jou belangrijk zijn in je leven. Ook ben je je bewust van de rol die je perceptie en je overtuigingen spelen bij de manier waarop jij je leven ervaart.

Hopelijk hebben die opdrachten je laten inzien dat je leven op de echt belangrijke punten al behoorlijk voldoet aan jouw ideaalplaatje. Toch zal het leven je altijd van de nodige uitdagingen blijven voorzien. Dit betekent waarschijnlijk dat je altijd doelen zult hebben, groot of klein, die je wilt nastreven. Uit jouw volledige lijst met levensdoelen die je in het vorige hoofdstuk samenstelde, kun je nu de voor jou belangrijkste ambities kiezen. Het daadwerkelijk bereiken van die doelen is van een aantal zaken afhankelijk. Gek genoeg is een belangrijke factor hierin de mate waarin je vertrouwen hebt in je eigen vaardigheden. Dit wordt je eigen effectiviteit genoemd en het verhogen van die effectiviteit staat centraal in dit hoofdstuk. Het volgen van de acht stappen die ik je hier aanreik, stelt je in staat om de kloof tussen waar je nu staat en waar je graag wilt zijn te overbruggen.

Van weten naar kunnen

Als mens hebben we een universele behoefte tot groei. Voor zover we weten zijn we het enige organisme op aarde dat in staat is om onze (ideale) toekomst te visualiseren: een situatie inbeelden die nog niet bestaat en die we graag willen bereiken.

Om deze ideale toekomst te bereiken, willen we meestal iets veranderen aan onze huidige realiteit. Plannen maken, acties ondernemen.

Onze psychologische behoefte aan groei staat echter haaks op onze biologische behoefte aan balans. Aan homeostase. De huidige

Haal meer uit je leven

vertrouwde situatie is namelijk efficiënter en comfortabeler dan op zoek gaan naar een nieuwe situatie. Zelfs al visualiseren we die laatste als meer ideaal.

Deze tweestrijd was historisch gezien nuttig, omdat dit onze kans op overleven groter maakte. We leven nu echter in een tijdperk waarin overleven zo'n beetje vanzelf gaat (in de westerse wereld althans). Dit heeft als gevolg dat we massaal op zoek gaan naar meer dan alleen overleven.

We willen floreren. Maar hoe dan? Want, hoe vaak ben je al vol goede moed aan een nieuwe uitdaging gestart, maar heb je geen resultaat gehaald of het behaalde resultaat niet volgehouden.

De afgelopen jaren heb ik al veel mensen mogen helpen. Ik heb letterlijk duizenden uren coaching gegeven. Tijdens die sessies ging het me steeds meer opvallen dat ik bij bijna iedereen twee verschillende trajecten moest managen:

1. Weten
2. Kunnen

Weten gaat over mijn specifieke vakgebied – vitaliteit en leefstijl. Ik leer mijn cliënten hoe ze daar betere beslissingen in kunnen nemen, hoewel ze vaak voor het grootste deel wel weten wat ze moeten doen. Kunnen is een vaardigheid die los staat van de inhoud. Alle kennis van de wereld is niets waard als het je niet lukt om het toe te passen. Dat is waar de meeste mensen vastlopen.

3. Verhoog je Effectiviteit

Hoeveel tijd, geld en energie heb jij de afgelopen jaren al geïnvesteerd in cursussen, methodes en behandelingen zonder het resultaat bereikt te hebben dat je zoekt? En als je een doel hebt dat je echt graag wilt bereiken, durf ik te wedden dat je inmiddels inhoudelijk misschien al wel even veel (of meer) weet als de meeste experts. Kennis is dus niet het probleem!

Wat bij velen ontbreekt is een strategie waarmee je die kennis consistent kunt gaan toepassen. Het systeem dat je in dit hoofdstuk leert, verhoogt je effectiviteit en daarmee het vertrouwen in je eigen kunnen. Het stelt je in staat om je kennis en motivatie te vertalen naar concrete resultaten.

Het systeem bestaat uit vijf onderdelen:

1. Doelen
2. Motivatie
3. Omgeving
4. Consistentie
5. Gewoontes

Op de volgende pagina's lees je eerst meer over ieder onderdeel. Je zult zien waarom deze opbouw waarschijnlijk beter werkt dan de methodes die je tot dusver geprobeerd hebt om je doelen te bereiken. De onderdelen worden vervolgens gesplitst over acht stappen die toepasbaar zijn op het bereiken van al je doelen waarin het aanpassen van je huidige gedrag cruciaal is voor langetermijnsucces.

1. Doelen

Bij doelen maak ik onderscheid tussen resultaatdoelen en procesdoelen. Een resultaatdoel beschrijft een situatie die je in de toekomst wilt bereiken. Resultaatdoelen bestaan soms uit hoofddoelen en subdoelen.

Om het resultaatdoel te behalen zul je actie(s) moeten ondernemen. Je zult iets moeten veranderen aan je huidige gedrag om de weg richting je doel in te zetten.

Ik noem dit procesdoelen.

Een procesdoel is een actie of handeling die structureel uitgevoerd moet worden om een stap dichterbij het resultaatdoel te komen. Je voert ze uit in het moment, maar ze leveren niet direct het resultaat waar je naar zoekt.

De onderstaande afbeelding licht het verschil nog eens toe.



Je start met het stellen van een resultaatdoel. 'Over drie maanden wil ik vijf kilo afgevallen zijn,' is een resultaatdoel. Vervolgens ga je op zoek naar procesdoelen die leiden naar dat resultaat. 's Avonds op de bank

3. Verhoog je Effectiviteit

voortaan een stuk fruit eten in plaats van een zak chips, kan een bijbehorend procesdoel zijn. Voor het opstellen van procesdoelen is het soms wenselijk om een expert in te schakelen. Als jij een marathon wilt lopen, is het zinvol om hier samen met een looptrainer een plan voor op te stellen. En als jij gitaar wilt leren spelen, schakel je een muzikleraar in.

Resultaatdoelen zijn belangrijk, omdat ze de richting bepalen. Als de richting vast staat, is het zaak om de verwachte uitkomst (het resultaat) los te laten en alleen nog maar bezig te gaan met het proces. Als je de opdracht uit het vorige hoofdstuk gedaan hebt, selecteer dan een top 5 (eventueel per categorie) als potentiële resultaatdoelen.

Een procesdoel behaal je nu, op dit moment. In tegenstelling tot een resultaat dat pas over drie maanden zichtbaar is, heb je dus in principe geen last van externe factoren die het behalen van je procesdoel beïnvloeden. Als je over negen maanden een marathon wilt lopen en ergens in die periode val je van je fiets en breek je je been, dan is dat van invloed op je uitkomst. 'Nu' is er echter niets dat je in de weg staat om je hardloopschoenen aan te trekken en een rondje te trainen.

Ik gebruik overigens bewust het woord *procesdoel* en niet actie, stap of handeling. Het bereiken van een doel is immers een uitstekend motief voor een beloning. Je kunt het vergelijken met een kind dat leert lopen. Wanneer zo'n kleintje zijn allereerste stap zet en vervolgens omvalt, wat doe je dan? Wijs je het op het omvallen en wat het verkeerd deed? Of prijs je het de hemel in en maak je er een feestje van dat het gelukt is om dat eerste stapje te zetten? Waarschijnlijk dat laatste. Dit leert het kind dat het zojuist goed gedrag vertoond heeft en het stimuleert het om nog een poging tot lopen te wagen.

Jezelf richten op procesdoelen helpt je ook met het vormen van nieuw gedrag. Er zijn een heleboel manieren om over drie maanden vijf kilo lichter te zijn, maar waarschijnlijk wil je een manier die maakt dat het gewicht er af blijft. Welke acties, handelingen, of gedrag zorgen dat je het resultaat bereikt en behoudt? Dat zijn je procesdoelen.

Het behalen van procesdoelen bouwt aan zelfvertrouwen. Soms is een resultaatdoel zo ver weg dat je overweldigd wordt wanneer je denkt aan alle stappen die je moet nemen voor je er bent. Focussen op procesdoelen zorgt er voor dat je jezelf alleen maar bezighoudt met de eerstvolgende stap. Iedere keer als je die haalt, bereik je een kleine overwinning en bouw je aan het geloof in jezelf dat je het kunt.

2. Motivatie

Als je persoonlijke doelen (resultaatdoelen) hebt waarvan je een grote positieve verandering in je leven verwacht, dan is het goed om even stil te staan en jezelf af te vragen wat je precies wilt en, nog belangrijker, waarom je dat wilt.

Linda dacht dat ze mijn hulp nodig had om van haar rugpijn af te komen, maar bleek na doorvragen helemaal niet zo vaak last te hebben van haar rug. Ze had er eigenlijk alleen last van in stressvolle situaties en die kwamen voornamelijk voor op haar werk. Doorvragen leerde dat die stressvolle situaties er ook voor zorgden dat ze slecht sliep en daardoor had ze minder energie om haar werk te doen, waardoor ze in een vicieuze cirkel terecht kwam. Ik heb haar vervolgens geholpen met het creëren van overzicht in haar werk met als gevolg dat alle klachten die daaraan gerelateerd waren ook verdwenen.

Met de juiste vragen blijkt een in eerste instantie (meestal) opper-

vlakke doelstelling bijna altijd af te pellen als een ui, totdat er op een gegeven moment niet langer een verbaal antwoord komt, maar een lichamelijk antwoord. Lichtjes in de ogen, grote gebaren, een luide stem, tranen. Soms allemaal tegelijk. Dan zitten we bij de kern. Het echte probleem, de echte hulpvraag. Het echte doel. En dat gaat gepaard met emotie.

Emoties, positief of negatief vormen de brandstof die je helpt om in beweging te komen. De brandstof die je helpt om te veranderen.

Hieronder volgen een aantal vragen om bij die emotionele kern te komen. Je kunt ze gebruiken om je eigen doelen kritisch te bekijken en eventueel bij te stellen. Hierdoor weet je zeker dat je het juiste nastreeft en het opent waarschijnlijk ook (andere) mogelijkheden om het te bereiken.

Je kunt de vragen aan jezelf stellen. Heb je echter iemand die je goed kent en vertrouwt, vraag hem of haar dan om je te interviewen. Dit stelt jou in staat om je te concentreren op wat je nou eigenlijk echt probeert te bereiken.

Wanneer je merkt dat je antwoorden je sterk emotioneren, positief, of negatief, dan betekent dit dat je op de juiste weg zit. Emoties zijn een bron van energie, ze wijzen je op een verlangen, een behoefte die je graag vervuld ziet.

- Wat levert het bereiken van dat doel je op?
- Wat kun je dan wat je nu niet kunt?
- Hoe ziet je leven er uit als je dat doel bereikt hebt (thuis, op het werk of in je hobby's)?
- Waarom is dat belangrijk voor je?

Haal meer uit je leven

- En waarom is dat (antwoord op vorige vraag) dan belangrijk voor je?
- Waarom is het je tot nu toe nog niet gelukt?*
- Wat staat je in de weg om nu meteen actie te ondernemen?*

*De laatste twee vragen openen waarschijnlijk een deurtje naar de acties die je moet gaan ondernemen. Ze kunnen echter ook helpen om een zijstap in je denkproces te nemen.

Deze vragen zijn niet heilig, dus pas ze vooral aan als dat nodig is. Het hoeft ook niet zo te zijn dat je uiteindelijk een ander doel wilt bereiken dan je in eerste instantie bedacht hebt. Het kan echter geen kwaad om even de tijd te nemen je eigen motieven te onderzoeken.

Soorten motivatie

Je bent ongetwijfeld bekend met de termen **intrinsieke** motivatie en **extrinsieke motivatie**. Als je intrinsiek gemotiveerd bent, doe je iets omdat je het graag wilt, niet omdat je van buitenaf wordt gemotiveerd dit te doen. Bij extrinsieke motivatie doe je iets omdat dit van een ander moet of omdat er een andere externe prikkel is die je drijft. Deze termen zijn echter te beperkt gebleken en daarom spreekt men tegenwoordig meestal van autonome zelfregulatie of gecontroleerde regulatie, termen die op zichzelf ook weer verschillende subvarianten hebben. De makkelijkste manier om dit uit te leggen is kiezen versus moeten. Wanneer je een keuze hebt, ervaar je autonomie en dat vergroot je motivatie. Wanneer je het gevoel hebt dat je iets moet, dan ervaar je geen autonomie en dit verkleint je motivatie.

Kiezen:

1. Je vindt het uitvoeren van je procesdoelen leuk. Je sport omdat je het leuk en fijn vindt.
2. Je vindt dat het uitvoeren van de procesdoelen hoort bij de

3. Verhoog je Effectiviteit

identiteit van de persoon die je wilt worden. Als jij je identificeert met een gezond en fit persoon, dan vind je dat het dagelijks eten van een portie groenten daar een onderdeel van is. Het is een onderdeel van wie je bent.

3. Je accepteert dat het uitvoeren van de procesdoelen hoort bij het resultaat dat je wilt bereiken. Als je een marathon wilt lopen, accepteer je dat je daar een aantal keer per week een looptraining voor uit moet voeren.

Moeten:

1. Je voert de procesdoelen uit vanwege een externe druk of beloning. Ik moet gezonder gaan eten van mijn huisarts. Ik moet afvallen om in mijn trouwjurk te passen.
2. Je voert de procesdoelenuit vanwege zelfopgelegde druk. Je verwacht hierbij dat het van invloed is op je gevoel van eigenwaarde, schaamte of dat anderen je hierdoor meer waarderen. 'Als ik niet sport voel ik me schuldig.'

Kiezen heeft over het algemeen de voorkeur boven moeten, omdat je daarbij een grotere kans hebt op lange- termijnresultaten. Ik geloof dat persoonlijke ontwikkeling in dat domein plaatsvindt.

Wanneer je moet pieken op een bepaalde deadline (trouwdag, marathon) dan is er niets mis met moeten. Wel is het goed om in te zien dat je hierbij niet voor een duurzaam resultaat gaat, maar voor een eenmalige prestatie.

Acties die je onderneemt vanuit zelfopgelegde druk zijn naar mijn mening schadelijk voor je gevoel van welbevinden. Als je een doel hebt dat puur vanuit dat verlangen gedreven wordt, dan adviseer ik je om het hoofdstuk over Ervaring nog eens goed in je op te nemen en eventueel de hulp van een vitaliteits- of life coach in te schakelen.

3. Omgeving

Doelen halen vereist dat je iets verandert en veranderen vereist focus.

Dat is op zichzelf niet erg en eigenlijk ook best logisch. Het gevolg is wel dat er andere gebieden zijn waarop je focus moet inleveren. Hoe verder de acties die je moet uitvoeren om je doelen te bereiken, afwijken van je huidige patroon, des te meer focus ze vereisen.

Ook dat is niet erg, mits je die focus tot je beschikking hebt. Helaas leert de praktijk dat dit op lange termijn vrijwel nooit het geval is.

Wanneer je start met iets nieuws dan ben je gemotiveerd en bereid om er extra tijd en energie in te stoppen. Er komt echter een moment, meestal na vier tot zes weken, dat de nieuwigheid eraf is en je focus vermindert.

Idealiter wil je daarom een situatie creëren waarin je nieuwe gedrag vanzelf gaat. Dat je er niet over hoeft na te denken. Daarmee heb je op lange termijn immers de grootste kans van slagen op het bereiken van je doel en het vasthouden van het resultaat.

Dit kun je voor elkaar krijgen door slim om te gaan met je omgeving: investeren in een omgeving die de impuls tot negatief gedrag wegneemt of de actie tot positief gedrag aanspoort. Je minimaliseert zo het aantal keuzemomenten en daarmee de kans op het nemen van een verkeerde beslissing. Ook hoeft je minder focus en energie in te leveren op andere gebieden.

Bij het inrichten van je omgeving zijn er drie velden van belang:

- **Je fysieke omgeving**
- **De mensen om je heen**
- **Je agenda**

Je fysieke omgeving

Je fysieke omgeving is het meest voor de hand liggende gebied. Je kunt je fysieke omgeving veranderen door obstakels weg te nemen of in te bouwen.

Aan de hand van een klassiek voorbeeld zoals het voornemen om minder te snoepen, kan ik beide manieren eenvoudig toelichten.

Je kunt er voor kiezen om het snoep helemaal niet in huis te halen. In dat geval neem je het obstakel (het snoepgoed) weg. Dit levert je een directe route op richting je doel.

Wanneer het niet kopen van snoep geen optie is, dan kun je er voor kiezen om een obstakel tussen jou en het snoep in te bouwen. Leg het achter in de kast, zodat je het niet direct ziet. Of misschien nog beter, leg het in de schuur. Hiermee creëer je een obstakel waarmee je voorkomt dat je in tijden van weinig focus onbewust naar snoep grijpt.

Een ander mooi voorbeeld, als je als doel hebt om meer te bewegen, is het verder weg parkeren van de auto (of afhankelijk van je situatie: op de fiets naar het werk). Op die manier manipuleer je de omgeving zodat je gedwongen wordt tot meer bewegen. Stel dat je dit in de ochtend doet, wanneer je nog gefocust bent en niet de 'stress' van een dag werken ervaren hebt, dan heb je aan het einde van de dag automatisch een situatie waarin je gedwongen wordt om het beweeggedrag uit te voeren.

Je digitale omgeving

Staat uitstelgedrag je in de weg om het werk te verzetten dat noodzakelijk is om je doelen te bereiken? Of ben je snel afgeleid?

De apps, programma's en websites waar je (dagelijks) naar kijkt, vallen

Haal meer uit je leven

ook onder je fysieke omgeving. Het uitschakelen van push notificaties, (geluids)meldingen bij nieuwe (e-mail) berichten en het verwijderen van social media apps geeft je letterlijk zeeën van vrijheid en rust. Vrijheid en rust die gebruikt kunnen worden voor de activiteiten die je dichter bij je doel brengen of om meer aandacht te besteden aan alles wat er echt toe doet in je leven.

Kortom: manipuleer je volledige leefomgeving zodat je de acties die je moet ondernemen om je doel te bereiken, kunt uitvoeren op zo min mogelijk breinkracht.

Veel van mijn cliënten zijn in staat om succes op lange termijn te boeken op basis van deze ene strategie. Onderschat deze ogenschijnlijk eenvoudige methode dus niet.

De mensen om je heen

Ik geloof dat het onderschatten van de invloed van anderen een van de grootste redenen is waarom veel mensen hun doelen niet bereiken. Sterker nog, de mensen die het dichtst bij je staan blijken helaas vaak (onbewust) je grootste saboteurs.

Als je het besluit neemt iets in je leven te veranderen (al dan niet om een doel te halen) dan heeft dat namelijk invloed op de mensen in je omgeving. Een cursus volgen, je eetpatroon veranderen, overwerken, etc. Kortom nieuwe acties, activiteiten en handelingen. Je investeert er tijd, geld en energie in. Tijd, geld en energie die normaal gesproken naar andere zaken of mensen zouden gaan. De mensen in je omgeving hebben daar een mening over en misschien zelfs last van.

Een oplossing hiervoor is communicatie.

3. Verhoog je Effectiviteit

Vertel iedereen die 'last' zou kunnen hebben van jouw nieuwe gedrag waar je mee bezig bent en waarom dat belangrijk voor je is. Bespreek eventueel of dit een obstakel vormt en zo ja, hoe jullie hier mee om gaan. Maak er afspraken over. Een mogelijk bijkomend voordeel hiervan is morele steun. Je verzamelt mensen om je heen die je kunnen helpen op het moment dat je het zelf even niet meer ziet zitten.

Sabotage

Iedereen die wel eens een dieet gevolgd heeft, herkent de situatie van de verjaardagstaart. Je zit ergens op een feestje, je hebt verteld dat je op dieet bent en waarom dat belangrijk voor je is. Toch is er dan die ene tante die iets zegt in de trant van: "Een klein stukje kan toch wel?" Of: "Waarom ben je op dieet? Je bent toch goed genoeg zoals je bent?" Wanneer je wilt stoppen met roken, hoor je andere rokers zeggen dat niet-rokers ongezellig zijn.

Ik noem dat onbewuste (maar helaas soms ook bewuste) sabbotage. Op basis van mijn ervaring, herken ik twee drijfveren voor deze vorm van sabotage: onzekerheid en jaloezie.

Onzekerheid:

'Ik vind je leuk zoals je bent, zoals ik je ken.
Want: stiekem lijken wij op elkaar.

Nu wil je veranderen.

Ga ik je nog wel leuk vinden nadat je veranderd bent? Ben ik dan nog goed genoeg voor je? '

Jaloezie:

'Ik wil hetzelfde als jij.
Mij lukt het niet.

Haal meer uit je leven

Jou lijkt het nu wel te lukken.

Gun ik je dat?

Kan ik het accepteren dat jij kiest voor vooruitgang, terwijl ik stil blijf staan?’

Beide drijfveren vragen om compassie, niet om een oordeel. En eerlijk is eerlijk: Praktisch gezien doet de oorzaak er ook niet zoveel toe. Wel is het belangrijk voor jouw succes dat je in de gaten hebt dat deze twee scenario's voor kunnen komen. Let er maar eens op. Het gebeurt vaker dan je denkt.

Afhankelijk van de persoon en de setting kun je besluiten om hier het gesprek over aan te gaan. Soms helpt dit, maar lang niet altijd. Accepteren dat het waarschijnlijk de menselijke aard is en dat ze het (hopelijk) onbewust doen is dan het enige dat resteert.

Herken het patroon, neem een besluit dat je naar jezelf kunt verantwoordwoorden en reken jezelf of de ander er later niet meer op af. Dit kan betekenen dat de betreffende persoon een steeds kleiner onderdeel van je leven gaat vormen. Dat hoort bij veranderen. Als dat zo is, dan ben jij de enige die in staat is om te bepalen wat echt belangrijk voor je is. Je zult niet de eerste zijn die gedwongen wordt tot loslaten om stappen voorwaarts te kunnen zetten in je eigen leven.

Je agenda

‘Hoe ziet je agenda er de komende maanden uit?’

Dat is een van de eerste vragen die ik cliënten stel bij de start van een coachingstraject.

Met het antwoord op die vraag, kan ik een realistische inschatting te maken van de resultaten die mogelijk zijn in de periode de termijn dat

3. Verhoog je Effectiviteit

ik hen begeleid. Net als je fysieke omgeving en de mensen om je heen is je agenda namelijk een vaak onderschatte, maar cruciale factor in het effectief behalen van je doelen.

Als mede-eigenaar van een fitnesscentrum weet ik bijvoorbeeld dat ik in januari geen vakantie hoeft te boeken. Dan is er immers topdrukte. Hetzelfde geldt als je boekhouder bent. In die periode willen al je zakelijke klanten namelijk de jaarrekening.

Als je op school zit, is september (en waarschijnlijk ook de maanden die volgen) een zwaartepunt. Hetzelfde geldt overigens wanneer je op school werkt. Je bent dan meestal het hele eerste trimester bezig om de start van het schooljaar in goede banen te leiden. Eigenaar van een strandtent? Dan word je geleefd tijdens de zomermaanden.

Iedereen heeft periodes waarin het drukker is dan normaal. Je kunt je afvragen of het handig is om op die momenten ook nog een intensief verandertraject in gang te zetten. Soms heb je geen keuze, maar als het over persoonlijke doelen gaat kun je meestal invloed uitoefenen op je timing. Wanneer de andere belangrijke dingen in je leven minder focus vereisen, dan heb je namelijk wat extra's over dat je kunt gebruiken voor het aanleren van nieuwe dingen.

Het aanpassen van je omgeving is slechts één van de strategieën die je kunt gebruiken om consequent stappen te blijven nemen richting je doel. Omdat het geen sexy interventie is wordt deze het meest onderschat. In mijn ervaring is het echter de grootste voorspeller voor lange- termijnsucces. Benader het als een pro:

‘Amateurs willen altijd alles goed doen. Professionals zorgen er gewoon voor dat het nooit fout kan gaan.’

4. Consistentie

Je hebt een doel en je weet wat je moet doen. Vol goede moed start je met het uitvoeren van de acties. Het gaat lekker en je merkt resultaat. Dan, na een week of zes, lukt het ineens niet meer. Je merkt dat je bent teruggevallen in je oude patronen of dat je het niet zo nauw meer neemt met de acties die je moet uitvoeren.

Of misschien heb je dagen of weken waarbij alles perfect gaat die zich afwisselen met momenten waarop helemaal niets lijkt te lukken. Dat zijn momenten waarop je jezelf een nietsnut voelt en twijfelt of het je ooit zal lukken.

Schrale troost: je bent niet de enige. Nieuwe acties ondernemen vraagt namelijk focus. Je moet immers over iedere beslissing even nadenken. Wanneer je start met iets nieuws, iets dat belangrijk voor je is en waarvan je haast niet kunt wachten tot je het resultaat bereikt hebt, ben je gemotiveerd. Je hebt er zin in en bent nieuwsgierig naar wat er gaat komen. Totdat het moment komt dat de nieuwheid eraf is en de resultaten minder goed zichtbaar worden. Je aandacht verslapt. De kans op verkeerde beslissingen neemt daardoor toe waardoor je nog minder resultaat boekt. Een negatieve spiraal. Ook zijn er de dagen waarop niets lijkt te lukken. In dat geval doe je meestal helemaal niets om stappen voorwaarts richting je doel te nemen. Het gevolg is dat je jezelf schuldig voelt en dat je besluit om de volgende dag nog beter je best te doen. Grote kans dat het dan weer niet lukt, waardoor je jezelf nog minder waard vindt en ook hier ontstaat vervolgens een negatieve spiraal.

Minder is meer

In het hoofdstuk over je lichaam heb je kunnen lezen dat zaken als

stress, slaap en weinig lichaamsbeweging van invloed zijn op je wilskracht en je focus.

Wanneer jij dus een nacht slecht geslapen hebt, je kids ziek zijn en je baas onredelijk is, is het dus logisch dat je minder focus tot je beschikking hebt dan normaal. Het is dan moeilijk (of onmogelijk) om ook nog eens al die nieuwe acties uit te voeren die je jezelf voorgenomen hebt om je doel te bereiken.

Toch is dat precies de fout die de meeste mensen maken. Wellicht heb je jezelf wel eens betrap op de onderstaande uitspraken:

'Het lukt me niet, dus ik moet nog beter m'n best doen.'

'Ik compenseer het morgen gewoon.'

'Ik moet nog een tandje bij zetten.'

Alleen resulteert nog meer doen indirect tot nog minder focus. Je raakt namelijk gestresst van het feit dat het je niet lukt. Stress is weer van invloed op je beschikbare focus en voilà: je zit weer in die negatieve spiraal.

Het is normaal dat er dagen zijn waarop je meer focus tot je beschikking hebt dan andere dagen. Dat betekent simpelweg dat er dagen zijn waarop je meer of grotere stappen richting je doel zet en dat er dagen zijn waarop je hele kleine stapjes zet. Maar hoe doe je dat op een systematische manier?

Autoregulatie

Om in alle gevallen stappen voorwaarts (richting je doel) te blijven nemen is het in eerste instantie belangrijk om het volgende principe te omarmen:

Haal meer uit je leven

Stappen = winnen

Het maakt niet uit hoe groot de stappen zijn - zo lang je ze neemt ben je aan het winnen. Je hebt meestal geen invloed op de exacte tijd die het kost om je eindresultaat te bereiken. Daarvoor spelen er te veel externe factoren mee. Je kunt wel besluiten om controle te nemen over je stappen. Een stap is een procesdoel. Stappen gebeurt immers nagenoeg altijd in het moment en is afhankelijk van een keuze die je zelf maakt. Daarnaast bouw je met iedere stap aan je vaardigheden en aan je zelfvertrouwen.

Dus nogmaals: stappen = winnen.

Als je bereid bent om die definitie te omarmen, dan kunnen we een strategie gaan maken waarmee je iedere dag succes kunt boeken. Op goede dagen en slechte dagen. Deze methode heet autoregulatie.

Autoregulatie wil zeggen dat je de grootte en het aantal acties afstemt op het verloop of gevoel van de dag.

Er zijn verschillende manieren waarop je autoregulatie kunt toepassen. Ik houd ervan om dingen simpel te houden en gebruik daarom vaak de volgende methode:

| 1. Slechte dag | 2. Normale dag | 3. Goede dag |
|----------------|----------------|--------------|
| | | |

3. Verhoog je Effectiviteit

Kolom 1 staat voor de slechte dagen. Ga er bij het maken van je plan vanuit dat al je dagen er zo uit zien. Alles wat er mis kan gaan in je leven, gaat mis. Wat zou je op zo'n dag nog kunnen doen om een stapje dichterbij je doel te kunnen komen? Het zou goed kunnen dat je nu beseft dat je de procesdoelen op je actielijst moet gaan opknippen in nog kleinere stapjes.

Wil je gezonder gaan eten? Dan zou de stap zo klein kunnen zijn als iedere dag één stuk fruit eten. Wil je een nieuwe vaardigheid leren? Besteed er op zo'n dag dan vijf minuten aan, in plaats van een uur. Het maakt niet uit wat het is, als het maar een stap voorwaarts is. Het aftikken van die stap of die stapjes (in kolom 1) betekent een succesvolle dag.

In de tweede kolom van de tabel beschrijf je de acties die horen bij een 'normale' dag. Wat kun je redelijkerwijs uitvoeren wanneer je dag loopt zoals gepland, zonder al te veel gekke dingen. Dit is ook de kolom van volhouden. De handelingen die daar in staan zijn waarschijnlijk noodzakelijk om je resultaat op lange termijn vast te houden. De handelingen waar je een gewoonte van wilt maken.

In de laatste kolom vul je de extra dingen in die je kunt doen op de momenten dat je jezelf goed voelt, tijd over hebt en alles je voor de wind lijkt te gaan.

Zou je normaal gesproken 5 km hardlopen en blijkt dat je nog lang niet moe bent? Loop dan een extra rondje. Een afspraak op de zaak die op het laatste moment niet doorgaat? Gebruik die vrijgekomen tijd om dat ene project verder uit te diepen.

Wat er uiteindelijk in iedere kolom komt te staan is volledig aan jou.

Haal meer uit je leven

Wees ook niet bang om acties heen en weer te schuiven als blijkt dat ze toch te moeilijk of makkelijk blijken. Het gaat er om dat je scenario's creëert waarmee je objectief je succes kunt vaststellen.

Instant gratification zit in de menselijke aard. We willen onze doelen liever gisteren dan vandaag bereiken. De echte wereld werkt alleen niet zo en dat weet je. Anders zou je al je doelen al lang bereikt hebben. Accepteer dat er veel invloeden van buitenaf zijn waar je geen controle over hebt, maar die wel het verloop van jouw proces beïnvloeden. Het toepassen van autoregulatie stelt je vervolgens in staat om iedere dag te kunnen beoordelen of je een stap voorwaarts hebt genomen, zelfs als dat niet zo voelt. De eerste kolom is succes. De rest is mooi meegenomen.

Stappen = winnen!

De magische twee weken

Door het toepassen van autoregulatie ben je in staat om altijd acties te ondernemen die je dichterbij je doel brengen. Maar hoe bepaal je nou welke actie in welke kolom thuishoort?

Zoals ik al eerder aangaf, is het belangrijk om de inhoud van de drie kolommen niet direct volledig vast te pinnen. Je zal in grote lijnen wel weten welk gedrag in welk rijtje thuishoort, maar geef jezelf de ruimte om de indeling te verfijnen.

Ik gebruik hiervoor een methode die ik gebaseerd heb op een concept dat ik voor het eerst hoorde van Tim Ferris, auteur van de internationale bestseller 'De 4-urige werkweek'. Hij oppert hier om experimenten gedurende twee weken uit te voeren. In de praktijk blijkt dit perfect te werken bij de klanten die ik coach, vanwege drie redenen.

3. Verhoog je Effectiviteit

1. Twee weken is kort genoeg

Twee weken is kort genoeg om iets dat oncomfortabel voelt toch te blijven volhouden. Je weet immers dat er na twee weken een evaluatiemoment is, waarop je besluit hoe en op welke manier de actie(s) die je hebt uitgevoerd een plaats kunnen hebben in jouw totale plan. Je hoeft het dus niet per se de rest van je leven te blijven doen.

2. Twee weken is lang genoeg

Twee weken is lang genoeg om een meetbaar effect te registreren. In welke mate brengt de betreffende actie je dichterbij het resultaat? Is het een grote of een kleine stap?

3. Het is een experiment

Door het te kaderen als een experiment, valt de druk van presteren weg. Bij een experiment weet je op voorhand immers niet of het gaat werken. In het beste geval werkt het heel goed en neem je een reuzenstap, in het slechtste geval lijkt het je verder van je doel af te brengen. Toch levert een experiment je altijd iets op. Wat de conclusie ook is, je hebt altijd een stap voorwaarts gezet. Ook als je een methode gevonden hebt die niet blijkt te werken. Je weet dan - binnen twee weken - dat je daar geen energie meer in hoeft te stoppen.

Meten is weten

Na ieder experiment geef je de actie(s) die je hebt uitgevoerd een score:

Moeilijkheid (schaal 1-10)

Gevoel (schaal 1-10)

Resultaat (schaal 1-10)

1 is heel erg negatief, 10 is heel erg positief.

Daarna kun je bepalen in welke kolom de actie voorlopig thuishoort, als de actie je richting je doel geholpen heeft uiteraard.

Hoe moeilijker de actie, hoe meer focus er nodig is.

Hoe hoger de gevoelsscore, hoe leuker je het vindt. Leuke acties kunnen in de eerste kolom, ook als ze moeilijk zijn. Let wel op: iets dat leuk is maar niet lukt (wegens gebrek aan focus, bijvoorbeeld door slaapttekort) wordt heel snel steeds minder leuk.

Acties met weinig resultaat moet je analyseren. Wat heeft je doen besluiten om die actie te ondernemen? Is het reëel dat je er direct veel resultaat van ziet, of bouw je er mee aan een gewoonte die je later gaat helpen vol te houden? In dat geval houd je hem er in.

Was het echter een echt experiment, maar gaf het niet het gewenste resultaat? Dan heb je er alle redenen toe om deze van je lijsten te schrappen.

5. Gewoontes

Het grootste deel van de dag maken we gebruik van een heleboel gewoontes, op allerlei gebieden. Lopen, tandenpoetsen, koffiezetten, je doet het allemaal zonder bewust over de specifieke handelingen na te denken. En dat is maar goed ook. Als je bij elke stap die je neemt jezelf zou moeten concentreren op je balans, het in beweging brengen van je been, het wegzetten van je voet enzovoort, dan zou je knettergek worden. Je hersenen slaan de handelingen die je veelvuldig uitvoert daarom op als gewoontes. Hoe vaker en langer je iets doet, hoe efficiënter dat patroon wordt en hoe minder je er over hoeft na te denken.

Je lichaam wilt namelijk overleven. Een van de manieren om dat te

doen is om zo efficiënt mogelijk met energie om te gaan. Zodra een bepaalde handeling of reeks van handelingen regelmatig voorkomt, wordt dit herkend als een patroon. En alles wat met het starten en uitvoeren van dat patroon te maken heeft, wordt door je brein opgeslagen. Want dat bespaart immers energie.

Dit lijkt heel fijn, en meestal is dat ook zo. Het heeft echter ook een nadeel.

Een patroon wordt namelijk niet alleen opgeslagen, je brein gaat er ook voorspellingen over doen. Wanneer een bepaalde ervaring of situatie regelmatig een patroon opwekt, dan zal je brein de bijbehorende acties al gaan uitvoeren op het moment dat die situatie zich voordoet.

Het bekendste voorbeeld hiervan is waarschijnlijk het experiment van Pavlov. Pavlov stuitte op het verschijnsel dat honden beginnen te kwijlen wanneer ze voedsel wordt aangeboden. Hij onderzocht dit verschijnsel door een signaal te geven en daarna de honden te voeren.

Oorspronkelijk kwijlden de honden alleen bij het voeren en niet bij het signaal. Nadat de combinatie van signaal gevolgd door voeren enkele keren was herhaald begonnen de honden al te kwijlen bij het geven van het signaal.

Dus:

1. voedsel ➔ speekselafscheiding
2. (geluid + voedsel) ➔ speekselafscheiding
3. geluid ➔ speekselafscheiding

Honden zijn qua gedrag uiteraard niet met mensen te vergelijken. Inmiddels zijn we zo'n 100 jaar verder en is de wetenschap het er over

eens dat gedrag vaak vooraf gegaan wordt door iets dat 'een trigger' genoemd wordt.

Een trigger activeert het gedrag dat historisch gezien past bij de situatie. Het signaal van Pavlov was zo'n trigger voor de honden in kwestie. Naar mate deze triggers en het bijbehorende gedrag zich vaker voordoen, wordt het hele patroon steeds sterker en moeilijker om af te leren. Wanneer je nieuw gedrag wilt aanleren is het daarom verstandig deze te koppelen aan gedrag dat je sowieso al uitvoert. Dit bestaande gedrag wordt daarmee de trigger voor het nieuwe gedrag. Als je als nieuw gedrag meer water wilt gaan drinken kun je dit bijvoorbeeld koppelen aan het bestaande gedrag van naar de WC gaan. Door iedere keer dat je naar de WC geweest bent een glas water te drinken ga je daarmee automatisch meer water drinken dan je voorheen al deed. Uiteindelijk zal dit een gewoonte worden.

Hopelijk zie je in dat gewoontes op zichzelf niet 'goed' of 'slecht' zijn. Ze zijn eenvoudigweg het gevolg van veelvoorkomende situaties in je leven die steeds op een vergelijkbare manier zijn afgehandeld. Wanneer je ten minste één keer per week een bepaalde actie of handeling uitvoert, wordt dit trouwens al als een gewoonte gezien. Gewoontes stellen je brein in staat om met zo min mogelijk moeite veelvoorkomende handelingen uit te voeren.

Als je auto rijdt dan weet je vast dat er soms momenten zijn waarop je na een autorit thuiskomt en niet eens in de gaten hebt wat er onderweg allemaal gebeurd is. Je bent volledig op de automatische piloot thuisgekomen. Dit is het bewijs dat je brein in staat is om je onbewust te maken van zeer complexe handelingen. Iets dat je waarschijnlijk niet voor mogelijk hield tijdens je eerste rijles.

Het is een dooddoener, maar een nadeel van onbewust gedrag is dat

het onbewust gebeurt. Als je er iets in wilt veranderen zul je het daarom zichtbaar moeten maken. Ook het aanleren van nieuw gedrag is vaak lastig, omdat je het nog niet gewend bent. Je zult er dus voor moeten zorgen dat je de standaard voorspellingen en patronen van je brein doorbreekt. Een techniek die je daar voor kunt gebruiken is disruptie.

Disruptie

Je weet nu een aantal dingen:

1. Veel voorkomende handelingen en patronen worden door je brein geautomatiseerd.
2. Je brein gaat voorspellingen doen op basis van de triggers die passen bij dit gedrag. Dit gebeurt automatisch en (vaak) onbewust.
3. Je hebt voldoende focus nodig om überhaupt in de gaten te hebben dat je een keuze maakt. Dit is helemaal van belang bij het doorbreken van gewoontes.

Deze drie punten maken dat het heel erg moeilijk kan zijn om ongewenst gedrag en gewoontes af te leren. Als er een mogelijkheid is om je doel te behalen door alleen je omgeving aan te passen en consistent nieuwe stappen te zetten, dan heeft dat sterk de voorkeur.

Toch blijven er situaties waarbij het negatieve gedrag een te groot obstakel is richting het behalen van je doel. Of dat het afleren van negatief gedrag juist het hele doel is (zoals stoppen met roken).

Omdat negatief gedrag vaak onbewust gedrag is, zul je het eerst zichtbaar moeten maken. Dit doe je door middel van een disruptie. Met een disruptie doorbreek je de voorspellingen van het brein. Hiermee creëer je instant focus, omdat zich een 'nieuwe' situatie voordoet. En zodra er focus is, heb je een keuze. Het doorbreken van zo'n voorspelling krijg je voor elkaar door de situatie (je omgeving) te veranderen zodat er geen vast patroon meer is.

Eerder gaf ik het voorbeeld over autorijden en hoe je soms op de automatische piloot thuiskomt. Wanneer er werkzaamheden zijn aan de weg die je standaard rijdt, dan wordt het patroon doorbroken. Je wordt gedwongen tot focus, omdat je nu ineens moet gaan opletten welke kant je op gaat. Zo'n wegomlegging is een disruptie van je patroon. Het maakt je automatisch gedrag zichtbaar.

En dat is exact wat je moet doen om ongewenst gedrag af te leren. Ergens zal er een andere keuze gemaakt moeten worden, maar dan moet je wel weten dat er een keuze is! Daar zorgt de disruptie voor. Het beslismoment is nu zichtbaar. Je moet nu een keuze maken. Wat je kiest baseer je op autoregulatie en daarbij maak je dus gebruik van de tools uit het vorige blok.

Je kunt disrupties ook inzetten voor het aanleren van nieuw gedrag. Een makkelijke manier waarop ik dit inzet is het veranderen van de wallpaper van je smartphone. Iedere keer dat je de telefoon pakt wordt je standaard verwachting doorbroken (je ziet immers een andere afbeelding dan normaal). Je kan dit moment vervolgens koppelen aan actie die je wilt uitvoeren (bijvoorbeeld: iedere keer dat ik hiermee geconfronteerd word, sta ik op van mijn stoel en loop ik een minuutje door kantoor).

Disrupties gebruik je om patronen te doorbreken. Echter; als je gedwongen ben om voortaan altijd via een alternatieve weg te rijden, of als de (nieuwe) wallpaper van je telefoon er een maand op staat, dan is dat het patroon geworden. Afhankelijk van je wensen en doelen moet je dus steeds na een week of twee evalueren of de disruptie nog effect heeft of nog noodzakelijk is.

Je wint de race stap voor stap

Stel dat je wilt stoppen met roken. Misschien rook je nu een pakje per dag.

In dat geval lijkt het me sterk dat je vanaf het moment dat je je allereerste sigaret hebt geprobeerd al een pakje per dag rookt. Waarschijnlijk is het een proces dat zich langzaam ontwikkeld heeft tot iets dat nu heel erg zichtbaar is. Toch proberen de meeste mensen er op een abrupte manier mee te stoppen. Dit is niet onmogelijk, maar het vraagt wel een enorme investering van energie en focus. Een investering die voor veel mensen niet realistisch blijkt, omdat de wereld om hen heen ook eisen stelt die om focus en energie vragen.

Een alternatief is stapsgewijs het gedrag te doorbreken, bijvoorbeeld door het af te bouwen. Stel dat jij het belangrijk vindt om minder suiker te consumeren. Op dit moment drink je suiker in je koffie en je neemt meestal twee klontjes per kopje. In plaats van ineens te stoppen kun je er ook voor kiezen om een eerst een tijdje één klontje per kopje te drinken. Je hebt dan immers de hoeveelheid suiker die je per kopje consumeert gehalveerd! Hetzelfde geldt voor het voorbeeld over roken. Als je nu een pakje per dag rookt, waarom dan niet afbouwen in tussenstappen. Je ontzegt jezelf het roken niet direct, maar kiest wel voor de richting die uiteindelijk resulteert in stoppen. Zowel bij de suikerklontjes als bij het roken is het je namelijk te doen om het effect van het gedrag en niet zozeer het gedrag zelf. We komen daarmee dus terug bij het onderdeel waar we mee gestart zijn: doelen stellen.

Stoppen met roken is niet een doel op zichzelf. Het is een middel of onderdeel van het bereiken van je echte doel (gezonder leven bijvoorbeeld).

Wilskracht

Een hoofdstuk over het effectief stellen en bereiken van doelen is niet compleet zonder aandacht te besteden aan wilskracht. Ik heb er bewust voor gekozen om het voor het laatst te bewaren. Wilskracht wordt in mijn ogen door de meeste mensen namelijk verkeerd ingezet, het wordt gebruikt om een verandering te forceren. Voor sommige situaties is dit absoluut waardevol, bijvoorbeeld wanneer je binnen drie maanden in je trouwjurk wilt passen. Voor duurzame, langetermijnresultaten is er veel meer nodig dan alleen wilskracht.

Het is zeker waardevol om wilskracht te gebruiken voor het creëren van nieuwe gewoontes, dus mijn advies is om het vooral daarvoor te gebruiken.

Mogelijk denk je van jezelf dat je geen wilskracht hebt. Dat is niet waar. Iedereen heeft wilskracht, alleen lukt het niet altijd om deze in te zetten binnen het domein waarop je het graag zou willen gebruiken. Daarnaast is wilskracht een trainbare eigenschap en de kans is groot dat niemand je ooit geleerd heeft hoe je dit kunt trainen.

In professionele kringen wordt de term wilskracht overigens impulscontrole genoemd. Wilskracht betekent namelijk dat je in staat bent een impuls te onderdrukken of te overwinnen. De term impulscontrole is daardoor een betere benaming dan wilskracht en wel om de volgende reden. Ik trainde ooit een volleyballer, een regionaal talent. Hij hield van de sport, het trainen voor de sport en alles wat er bij kwam kijken. Hij zocht mijn hulp vanwege een hardnekkige blessure aan zijn achillespees waar hij maar niet vanaf kwam. Hij was al bij verschillende uitstekende fysiotherapeuten onder behandeling geweest en zij adviseerden hem allemaal om tijdelijk de intensiteit van zijn volleybaltraining te verminderen en revalidatie-oefeningen te doen. Hij deed dit steeds

braaf, maar had er elke keer slechts tijdelijk resultaat van. Toen ik doorvroeg naar mogelijke oorzaken bleek op een gegeven moment dat hij vond dat hij met alleen een revalidatieprogramma te weinig deed. Hij was daarom gestart met een hardloopprondje op zondagochtend. Alleen, wat onschuldig begon resulteerde al snel in drang om steeds verder en sneller te lopen.

Nu kun je zeggen dat het knap is dat hij de wilskracht (of discipline) heeft om iedere zondag te gaan lopen. Het tegenovergestelde is echter waar: Het getuigt van een totaal gebrek aan impulscontrole. Deze jongen was immers een regionaal volleballtalent met nationale potentie. Volleybal was zijn ding en hij zou daarom bij alles wat hij deed een afweging moeten maken vanuit dat perspectief. Hij was echter niet in staat om zijn drang naar bewegen te onderdrukken en hield daarmee een onschuldige blessure onnodig in stand met een activiteit die totaal niet bijdroeg aan zijn volleybalcarrière.

Een soortgelijke situatie die jij wellicht tegen gaat komen is 'de dag waarop alles misgaat,' zoals beschreven in het blok over autoregulatie. Ben jij op dat moment in staat de impuls om extra je best te doen te onderdrukken en te accepteren dat je voor het beste resultaat alleen de acties uit de eerste kolom uitvoert?

Twee soorten impulscontrole

In acute situaties heb je te maken met twee soorten wilskracht:

Ja-Kracht.

Het overwinnen van de impuls om iets niet te doen. Bijvoorbeeld naar de sportschool gaan terwijl je geen zin hebt of dat ene rotklusje op je werk uitvoeren.

Haal meer uit je leven

Adem lang in en kort uit om deze kracht op te roepen in een acute situatie. Langer inademen zorgt dat je zenuwstelsel in de actiestand komt.

Nee-Kracht

Het overwinnen van de impuls om iets wel te doen. Bijvoorbeeld het (niet) opscheppen van een tweede portie eten als je op dieet bent), of het (niet) checken van je facebook tijdlijn terwijl je aan een belangrijk project werkt.

Adem kort in en lang uit om deze kracht op te roepen in een acute situatie. Langer uitademen zorgt dat je zenuwstelsel in de ruststand komt.

Trainen van impulscontrole

Zoals gezegd is wilskracht een trainbare eigenschap. Het is overigens goed om te weten dat de mensen met de meeste wilskracht in een omgeving leven waarin ze weinig verleidingen ervaren. Dit is een van de redenen waarom je wilt starten met het creëren van een omgeving die bijdraagt aan het resultaat dat je hoopt te bereiken.

Wanneer je de verleidingen eenmaal weggenomen hebt, kun je de onderstaande drie oefeningen gebruiken om je impulscontrole verder te vergroten.

1. Vijf minuten mediteren.

Focus op het verlengen van je uitademen. Adem steeds twee keer zo lang uit als dat je inademt. Kijk of je kunt opbouwen van twee seconden in, vier seconden uit naar vier seconden in acht seconden uit.

2. Creëer situaties waarin je jezelf dwingt een (ongemakkelijke) actie uit te voeren.

3. Verhoog je Effectiviteit

Bijvoorbeeld koud afdouchen, je tanden poetsen met je niet dominante hand of rechtop in je stoel zitten.

3. Maak jezelf minder gevoelig door de betekenis van gedrag te veranderen.

Als je van chocolade houdt, kun je het eten van chocolade veranderen in een 'trainings situatie' door eerst een vijf minuten 'stare down' te doen voor iedere hap. Maak er een spel van. Jij kijkt naar de chocolade. De chocolade kijkt naar jou. Lukt het je om vijf minuten de verleiding te weerstaan, of is de chocolade dit keer de winnaar? Hiermee train je op een leuke manier je Nee-kracht en verander je de betekenis van het eten van chocolade.

Actieplan

Je weet nu welke vijf onderdelen van belang zijn om een gedegen strategie op te stellen waarmee je je doelen opstelt, bereikt en het resultaat vasthoudt:

1. Doelen
2. Motivatie
3. Omgeving
4. Consistentie
5. Gewoontes

In het onderstaande actieplan heb ik de vijf onderdelen uitgesplitst in acht stappen. Het plan is stap voor stap te volgen en levert consistente reproduceerbare resultaten.

1. Formuleer een resultaatdoel. Als je de opdrachten uit het vorige hoofdstuk 'Creëer je Ervaring' gedaan hebt, selecteer dan een top 5 (eventueel per categorie) als potentiële resultaatdoelen.

Haal meer uit je leven

2. Ondervraag jezelf op een emotionele drijfveer. Herformuleer je resultaatdoel totdat je bij de kern bent.
3. Inventariseer de acties die je moet ondernemen. Dit worden je procesdoelen. Schakel zo nodig de hulp van een expert in die je hierbij kan helpen.
4. Creëer een omgeving waarin het behalen van die procesdoelen makkelijk(er) gaat.
5. Autoregulatie: maak drie lijsten met acties zodat je altijd succes kunt ervaren, ook op de slechte dagen.
6. Koppel nieuw gedrag aan bestaand gedrag (trigger) om het leerproces te versnellen (dit vereist mogelijk wilskracht).
7. Maak gebruik van disrupties om de automatische piloot uit te schakelen en inzicht in je gedrag te krijgen.
8. Wanneer je gedrag wilt afleren, kijk dan of het mogelijk is om dit stap voor stap te doen in plaats van alles in een keer (dit vereist mogelijk wilskracht).

3. Verhoog je Effectiviteit

If it is important, do it every day. If it's not important, don't do it at all.

Dan John

Leroy Naarden

“Ik wil mensen inspireren tot een leven vol vreugde, vrijheid en vervulling.”

Leroy Naarden (Roosendaal, 1983) is een talentvol coach en spreker en mede- oprichter van CrossFit Zuid, een fitnesscentrum in Roosendaal. Hij helpt zijn cliënten vooruit met essentiële stappen in hun persoonlijke ontwikkeling. Hij inspireert velen met zijn lezingen over vitaliteit, zingeving en stress- en emotiemanagement. Op basis van eigen ervaringen en studies brengt hij diverse methodes en strategieën uit verschillende vakgebieden bij elkaar in een nieuw concept: LEVEN (Lichaam, Ervaring, Vooruitgang, Effectiviteit, Nu). In zijn eerste boek *‘Haal meer uit je leven’* werkt hij LEVEN op een toegankelijke manier uit. Dit boek biedt concrete handvatten om een leven te leiden onder eigen voorwaarden.

“Ik wil mensen inspireren tot een leven vol vreugde, vrijheid en vervulling. Stap uit de slachtofferrol als zaken niet naar wens gaan en besef dat je zelf invloed hebt op jouw leven. Ik wil het bewustzijnsniveau van mensen verhogen. Mensen hebben het idee dat ze allerlei dingen moeten doen. Ik wil dat ze doorkrijgen dat zij zelf kunnen bepalen hoe zij hun leven ervaren.”

Uit eigen ervaring ander weet hij hoe een laag zelfbeeld en ontevredenheid over het eigen lichaam storende en belemmerende factoren zijn in het leven.

Obsessie

“Ik was tien, aan de zware kant - ‘fors’ heette dat toen - en verliefd op een meisje. Tijdens het buitenspelen trok ik in haar bijzijn mijn shirt uit en zij zei ‘jij hebt grote borsten’. Vanaf dat moment werd ik mij meer bewust van mijn lijf en mijn uiterlijk. Een obsessie was geboren. Ik vond mezelf te dik. Dit speelde daarna nog jarenlang door, ook toen ik op mijn vijftiende mijn eerste vriendinnetje kreeg, een slank meisje. ‘Een slank meisje dat toch verkering met mij wil!’, deze gedachte zat vooraan in mijn hoofd en hield de verkering misschien wel langer dan goed was in stand.”

Hij droomt over een toekomst als piloot. Na zijn studie aan de HTS wil hij deze droom verwezenlijken. Bij de laatste test krijgt hij te horen dat hij de aanleg om te vliegen mist en daarom geen piloot kan worden.

“Dit had ik niet voorzien, ik wist me geen raad. Uiteindelijk besloot ik om een éénjarige opleiding tot leraar te volgen. Niet dat ik leraar wilde worden, helemaal niet zelfs. Maar vanwege het tekort aan leraren werd deze opleiding gesubsidieerd en ik had daarbij veel vakantie. Zo kon ik ondertussen nadenken wat ik wel wilde. Tijdens deze opleiding kwam ik erachter dat ik lesgeven heel erg leuk vond en het mij goed afging. Dat ik geen piloot kon worden, bleek achteraf een cadeau. Daarna heb ik ruim tien jaar voor de klas gestaan. Tegelijkertijd verdiepte ik mezelf in voeding en training, hoofdzakelijk om zelf af te slanken. Ik ontdekte CrossFit, waarmee ik grip op mijn lijf kreeg. CrossFit verlegt de aandacht van het uiterlijk naar wat het lijf allemaal kan. Ik kwam er ook achter dat het voornamelijk de gedragscomponent is die bepaalt of iemand succesvol is in het behalen van doelen.”

Leroy bestudeert de psychologie van gedragsverandering, beïnvloeding en besluitvorming. Hij volgt een opleiding tot vitaliteitscoach en reist over de hele wereld om te leren van de besten op het gebied van voeding, training en gedragsvorming. Met twee compagnons start hij een CrossFit Box in Roosendaal, CrossFit Zuid. Daarnaast werkt hij als docent bij Chivo Instituut voor Vitaliteit en Leefstijl.

Dan John, Alan Watts, Andy Harrington, Neale Donald Walsh, David R. Hawkins en Chi.L. Chiu (van Chivo Instituut voor Vitaliteit en Leefstijl) zijn leermeesters die hem inspireren.

Voordurend op zoek naar verdieping en nieuwe uitdagingen laat Leroy zien dat hij zelf toepast wat hij anderen voorhoudt: hij neemt zelf de regie over zijn leven, en ook als ondernemer stelt hij zichzelf voortdurend nieuwe doelen die hij vervolgens ook haalt.

Zijn ambities zijn helder: "Op ieder moment de best mogelijke vader voor mijn twee dochters Fayah en Tatum zijn. En zoveel mogelijk mensen inspireren en helpen aan vaardigheden om een hoger bewustzijn te ontwikkelen en meer uit hun leven te halen."

Kijk voor actuele informatie op www.leroynaarden.nl

Anderen over Leroy Naarden:

'Leroy is een bijzonder slimme, vriendelijke en grappige coach. Hij is streng wanneer jij het niet voor jezelf bent, en hij laat je ontspannen wanneer je jezelf verliest. Hij laat je jezelf dingen toestaan wanneer je juist jezelf het liefst wil straffen en hij schijnt een licht op de zaken die je al lang had weggestopt. Hij ziet je competenties en helpt je deze verder te ontwikkelen.'

Dunya Heijt

'In de gesprekken mag ik echt zijn wie ik op dat moment ben, zonder dat Leroy daarover oordeelt. Doordat ik echt mezelf kan zijn, boek ik de meeste vooruitgang en zie ik de mogelijkheden. Als coach is Leroy ontzettend goed in staat om te observeren en te relativiseren, zonder beperkingen en met een spiritueel randje. Door de juiste vragen te stellen zet hij een proces in mij op gang waardoor ik dichterbij mezelf kom. Door Leroy heb ik een meer positieve kijk gekregen op mezelf en het leven, dit maakt het mogelijk om te groeien, te ontwikkelen en gelukkig te zijn.'

Maya

'Toen ik begon met een coachingstraject bij Leroy was dit om een heel andere reden dan wat later de ware reden bleek te zijn. Hij kwam erachter dat het probleem meer aan de binnenkant dan aan de buitenkant zat. Dankzij Leroy heb ik anders leren kijken naar de wereld om mij heen en ben ik blij met wie ik ben. Ik maak me ook steeds minder druk over wat anderen denken of doen. Vanaf nu blijf ik dichtbij mezelf en doe ik wat mij gelukkig maakt.'

Corina van Hien

'Als ik vastloop op complexe materie dan is Leroy, één van de meest

Haal meer uit je leven

intelligente en talentvolle coaches die ik ken, voor mij de ideale coach om mee te sparren. Hij heeft het vermogen om alles terug te brengen tot een eenvoudig vraagstuk waardoor de oplossingen voor de hand komen te liggen en ik in staat ben om de, voor mij, beste beslissing te nemen.'

Bas Willemsen

'Leroy is een heel fijne coach om mee samen te werken. Hij is super-vriendelijk, heeft humor, is toegankelijk, luistert goed, neemt geen blad voor de mond en weet altijd (op positieve wijze!) meteen de vinger op de zere plek te leggen. Ik ken niemand die zulke simpele maar rake vragen kan stellen waarmee hij iedere keer weer in korte tijd mijn kern weet raken. Hij schijnt licht op de plekken die voor mij nog donker zijn. Na een gesprek met Leroy ga ik altijd helder en met een concreet stappenplan naar huis.'

Lotte Nap

'Leroy is een fijne vent. Los daarvan is hij een van de slimste coaches die ik heb meegemaakt. Ik leer iedere keer weer veel van hem. Hij weet met de juiste vragen altijd de essentie van de problemen boven tafel te krijgen. Daarnaast neemt hij geen shortcuts. Als hij met je bezig is, krijg je de volle aandacht. Ik mag erg graag met hem sparren.'

Quillermo Pelicaan

'Leroy windt er geen doekjes om en weet altijd precies de juiste vragen te stellen en de vinger op de zere plek te leggen. Een zeer waardevolle eigenschap voor een coach als je echt vooruit wilt. Ik heb enorm veel respect en waardering voor hem als persoon en als coach.'

Sjanett de Geus

'Leroy is heel gemakkelijk om mee te praten, heeft veel kennis over

Leroy Naarden

voeding en het lichaam. In mijn geval vond ik het ook fijn dat hij een ervaringsdeskundige was op het gebied van afvallen. Al vanaf het eerste moment voelde ik me bij hem op mijn gemak. In het begin gebruikte ik Leroy als mijn stok achter de deur, mijn reden om gezond te eten. Want zo'n leuke vent wil je niet teleurstellen met slechte resultaten. Gaandeweg het coachingstraject stelde hij me echter vragen waardoor ik mezelf steeds beter leerde kennen. Ik besepte dat ik het echt voor mezelf deed, omdat ik de moeite waard ben. Ik leerde dat ik een powervrouw ben.'

Francis Peeters

'Ik heb Leroy leren kennen toen ik hem als spreker inhuurde voor een evenement dat ik organiseerde, de Super Lifestyle Summit. Hij zette op een open en interactieve manier de deelnemers aan het denken over doelen halen en gedragsverandering op sportief, professioneel of persoonlijk gebied. Als geen ander is Leroy in staat om moeilijke concepten goed uit te leggen en mensen te begeleiden naar een hoger niveau.'

Peter Joosten

'Pas na 42 jaar ervaar ik volledig dat wat ik voel, vind en denk gewoon GOED is. En eindelijk heb ik dankzij Leroy exact in beeld waar ik gelukkig van word, wat mijn drijfveren en kernwaarden zijn en hoe ik hier zo goed mogelijk invulling aan kan geven. Mijn zelfbeeld en zelfvertrouwen hebben een enorme boost gekregen en het voelt goed om te zijn wie ik ben. Ook heb ik mede dankzij Leroy heel goed in beeld waar ik goed in ben en waar mogelijke valkuilen liggen. Omdat ik dit goed in beeld heb, daagt hij me telkens uit om deze situaties te zien als proefballonnen. Hoe reageer ik op bepaalde zaken, waarom doe ik dat? Kan ik dit verbeteren? Laat het maar lukken. En laat het ook maar gerust mislukken. Zolang je er telkens maar van leert. En ben wat milder voor jezelf!'

Mark

Haal meer uit je leven

'Ik schakelde Leroy als coach in omdat ik mezelf vol zelfvertrouwen als een prinses in mijn trouwjurk wilde voelen. En dat is gelukt! Na drie maanden intensief trainen en voeding aanpassen, was ik een prachtige bruid. Ik besef inmiddels steeds meer dat de resultaten van dat traject veel verder gingen dan alleen het uiterlijke plaatje. De vragen die Leroy me stelde, hebben me geprikkeld om te groeien: leren omgaan met obstakels, anders kijken naar persoonlijke kwesties en daardoor mogelijkheden zien om situaties anders aan te pakken. Destijds beschouwde ik dit als een leuke bijkomstigheid maar ik begrijp nu dat het fijne levenslessen waren waarmee ik iedere dag aan de slag kan.'

Marjolein Stuijts-Moerkens

**Ask for help. Not
because you are
weak. But because
you want to
remain strong.**

Les Brown

Haal meer uit je leven

INZICHT | VRIJHEID | VERTROUWEN

A photograph of a smiling man with a shaved head, wearing a dark polo shirt. The image is overlaid with several text elements. At the top, the words 'INZICHT | VRIJHEID | VERTROUWEN' are written in a sans-serif font. The main title 'HAAL MEER UIT JE LEVEN' is split into four teal-colored rectangular boxes with white text, arranged vertically over the man's chest. At the bottom, a purple horizontal bar contains the name 'LEROY NAARDEN' in white capital letters. A faint, diagonal watermark 'LeroyNaarden.nl' is visible across the image.

HAAL

MEER

UIT JE

LEVEN

LEROY NAARDEN