

Doelen Stellen

Benjamin Ball



Download free books at

bookboon.com

Benjamin Ball

Doelen Stellen

Doelen Stellen

1st edition

© 2013 Benjamin Ball & bookboon.com

ISBN 978-87-403-0497-8

Inhoudsopgave

1	Inleiding	7
1.1	Wat zijn doelen?	7
1.2	Hoe doelen werken	8
1.3	Waarom doelen ertoe doen	9
1.4	Moet je dan altijd doelen hebben?	12
1.5	„Help, ik heb helemaal geen doelen!“	14
2	Soorten doelen	16
2.1	Interne en externe doelen	16
2.2	Naartoe – Weg Van	16
2.3	Gebieden in het leven waarop je doelen kan hebben	18
2.4	Middelen en doelen	20
2.5	Korte termijn – Middellange termijn – Lange termijn	23
2.6	Lineair en cyclisch	25



**JE BENT
AFGESTUDEERD,
MAAR NIET
UITGELEERD?
VERTEL**

ABN AMRO zoekt eigenzinnige trainees.

Eigenzinnige meningen. Nieuwe ideeën. We zijn geïnteresseerd in wat jij als trainee kunt toevoegen aan de bank. En vooral: aan het succes van onze klanten. Natuurlijk staat daar tegenover dat je ook werkt aan je persoonlijke ontwikkeling. Daarom hebben we een traineeship op maat, met veel ruimte voor jouw inbreng. Nieuwsgierig geworden? Wij ook naar jou. Dus solliciteer naar het ABN AMRO-traineeship en vertel ons jouw ideeën. Ga voor uitgebreide informatie en een kijkje achter de schermen van de bank naar werkenbijabnamro.nl

DE BANK ANNO NU  ABN AMRO

Download boeken op [Bookboon.com](https://www.bookboon.com)



Click on the ad to read more

3	Je doel scherpstellen	27
3.1	Wat zijn SMART doelen?	27
3.2	De SMART criteria	27
3.3	SMART+ OEFENING	35
4	Hulpbronnen aanboren	37
4.1	Word je bewust van je eigen hulpbronnen	37
4.2	Breng je externe hulpbronnen in kaart	38
4.3	Wat zouden <i>zij</i> doen?	38
4.4	Het MasterMind-principe	39
5	Omgaan met obstakels en weerstand	40
5.1	Hoe laat je obstakels in je voordeel werken?	40
5.2	Wat maakt een obstakel onoverkomelijk?	41
5.3	Wat je nog niet wist over je obstakels	41
5.4	Prioriteiten stellen	42
6	En dan nu... Actie!	45
6.1	Waarom ben je tot nu toe nog niet in actie gekomen?	45
6.2	Waarom we dingen uitstellen	46
6.3	Hoe stop je met uitstellen?	47

KUNNEN WE JOU EEN BALANSTOTAAL VAN 100 MILJARD TOEVERTROUWEN?

Met merken als Centraal Beheer Achmea en Interpolis en ruim 18.000 medewerkers zijn we het grootste verzekeringsbedrijf van Nederland. Deze indrukwekkende aantallen zie je ook terug in onze financiële omvang: ruim €10 miljard eigen vermogen en een premieomvang van €20 miljard. Dat betekent dat we een enorme verantwoordelijkheid dragen voor onze klanten. En een breed aanbod aan financiële functies bieden, waaronder het **Financial Management Traineeship**. Een uitstekende start van een veelbelovende carrière bij Achmea. Kunnen we jou onze klanten toevertrouwen? Kijk op www.werkenbijachmea.nl voor meer informatie.

KUNNEN WE JOU ONZE KLANTEN TOEVERTROUWEN?

AGIS
AVÉRO ACHMEA
CENTRAAL BEHEER ACHMEA
FBTO
INTERPOLIS
ZILVEREN KRUIS ACHMEA

werkenbijachmea.nl

achmea

Download boeken op Bookboon.com



Click on the ad to read more

7	Hoe blijf je gemotiveerd en in beweging?	55
8	Maak een contract met jezelf	62
8.1	Voorbeeldcontracten	62
9	De doelenmatrix	64
10	Conclusie	65
11	Meer weten?	66
12	Endnotes	68



**BEREIK
DE ABSOLUTE TOP!**
*Combineer in een uniek
management traineeship
werkervaring met jouw
persoonlijke ontwikkeling.*

Maar waar begin je? En welke richting wil je op? Wat kun je goed en wat zijn je minder sterke kanten? Bij welke organisatie pas je het beste? Stuk voor stuk lastige vragen, waar je studie je niet op heeft voorbereid. ORMIT, de specialist in het ontwikkelen van management, biedt je dé mogelijkheid om juist deze vragen te beantwoorden. Immers de weg naar de top begint bij het maken van de juiste keuzes. Bij ORMIT is jouw ontwikkeling onze core business.

WWW.ORMIT.NL

@ORMIT

www.facebook.com/ormitnederland

ORMIT 
Enjoy talent



1 Inleiding

Proficiat met het downloaden van dit e-book over het stellen en bereiken van doelen!

Als coach is het mijn dagelijkse praktijk om mensen te begeleiden bij het stellen en bereiken van hun doelen. Het is een van de meest fundamentele activiteiten van bewust leven, de stille leidraad doorheen alle grote – en kleine – verhalen.

Doelen zijn vaak niet helemaal wat ze lijken. Uit mijn ervaring blijkt dat er vaak veel meer aan de gang is. Als je weet wat je wil, waarom heb je het dan nog niet? Is het écht zo moeilijk, of wil je het niet echt, of denk je dat je het niet kan...? Het doorgronden van je eigen motivaties en diepere drijfveren opent een wereld van nieuwe mogelijkheden. Zaken waaraan je energie verspilde kunnen worden afgesloten, en er komt ruimte voor nieuwe doelen die onmiddellijke resultaten opleveren.

Dit e-book bundelt een aantal van mijn inzichten rond en ervaringen met doelen. Ik behandel de verschillende aspecten van doelen: de valkuilen, het al dan niet hebben van doelen, het scherpstellen van doelen, het plannen, het uitvoeren, het doorzetten... Allemaal aspecten die essentieel zijn als je iets wil bereiken in je werk of leven.

Succes is voor iedereen weggelegd. Het is een kwestie van bewustzijn, kennis en de juiste gewoontes. Al deze zaken vind je hier terug.

Veel succes bij het realiseren van je doelen!

Benjamin Ball

1.1 Wat zijn doelen?

Doelen zijn je intenties die gespecificeerd, verduidelijkt en geëxpliciteerd zijn – vaak met deadlines.

Of anders:

*“Een doel of doelstelling is een **resultaat** waar een persoon, organisatie of systeem naar streeft. Het handelen wordt daarbij aangepast om het doel te bereiken. Doelgericht handelen vereist een bepaalde mate van **voortuizendheid** – een verwachting dat het handelen leidt tot het gewenste resultaat – en een afweging van welke **middelen** gebruikt moeten worden.*

*Als er meerdere doelen zijn, kunnen deze met elkaar conflicteren en zullen er **prioriteiten** moeten worden gesteld.*

*Een doel is een van de factoren die de **motivatie** beïnvloedt.”*

Bron: Wikipedia

Heel het menselijke wezen is gericht op het verwezenlijken van doelen. Het komt voor in alle aspecten van het leven: hoe je relaties voert, wat je wil bereiken op het werk, de manier waarop je je vrije tijd indeelt...

We hebben allemaal doelen. Ook mensen die de hele dag rondhangen, hebben een doel. Ze willen namelijk rustig leven, en daar slagen ze dan (hopelijk) ook in. Iedereen heeft onbewuste prioriteiten, en manieren om ze te bereiken.

Sommige van die doelen zijn succesvol – zoals gezond eten om veel energie te hebben – andere niet – zoals altijd moeten winnen om je zelfbeeld hoog te houden.

De bedoeling van dit e-boek is je bewust te maken van de doelen die je nu al najaagt, en vooral nieuwe doelen te installeren die wérken.

- ➔ ***Op welke manier ga jij nu om met doelen?***
- ➔ ***Op welke gebieden werken jouw doelen, en waar krijg je niet wat je wil?***

Alles heeft te maken met hoe je je prioriteiten indeelt, en wat je precies wil bereiken in ieder aspect van je leven.

1.2 Hoe doelen werken

Jouw doelen zijn innerlijke beleving van toekomstige gebeurtenissen. Ze houden je geest scherp gericht op wat je wil. Succesvolle mensen denken er dagelijks aan, visualiseren ze, beelden ze zich in en voelen aan hoe het zou zijn om ze te bereiken. Ze leven alsof ze hun doel al bereikt hebben, en organiseren alles rondom zich alsof het al zo was.

Dat maakt een gigantische impact op het onbewuste. Het onbewuste heeft een gesofisticeerd automatisch besturingssysteem dat je brengt naar waar jij je aandacht op vestigt, een **„autopiloot“**. Door doelen te zetten, voer je als het ware „coördinaten“ in. Je onbewuste brengt je naar je doel door je te wijzen op opportuniteiten en je tot beweging aan te zetten.

Door je doelen herhaaldelijk en met heel je hart steeds weer voor ogen te houden, breng je de energie in de wereld die nodig is om dat doel te bereiken. Of kort gezegd:

Energy flows where the attention goes

Als je geen doelen stelt, weet je onbewuste besturingssysteem – je autopiloot – ook niet waarheen te gaan. Zonder focus gaat je aandacht een beetje overal naartoe, en kan je eigenlijk ook niks bereiken. Met versnipperde energie bereik je enkel flarden, of toevallige zaken. Het is pas wanneer je je aandacht op bepaalde zaken begint te richten en daar bewust en consistent naartoe begint te werken, dat er dingen gebeuren.

➔ ***Geef jij je autopiloot heldere en bewuste richtlijnen?***

Het is een algemeen aanvaard feit dat **je onderbewuste geen negatieven opneemt**: het hoort enkel de positieven die errond staan. Dat wil zeggen dat de zaken die je NIET wilt, zich zullen realiseren. Niet overtuigd? Denk eens NIET aan een sappige sinaasappel...

Dus als je zeker NIET een saaie job wil, dan hoort je onderbewuste: “Ik wil een saaie job.” Als je voortdurend schrik hebt dat een bepaald scenario zich zal afspelen, dan verhoog je de kans dat het zich zal aandienen. Mensen die bang zijn dat ze zullen overvallen worden, stralen iets uit waardoor overvallers sneller denken dat ze een goede prooi zijn.

➔ ***Wat heb jij al bereikt dat je eigenlijk net niet wilde?***

1.3 Waaron doelen ertoe doen

In de Westerse wereld hebben we een ongelofelijke hoeveelheid keuzes. Dat is de erfenis van de generaties voor ons, die voor hun vrijheid hebben gevochten en daarin het individu ruimte gegeven hebben. De mindere kant van die verwezenlijkingen is dat we dus meer moeten kiezen.

Alleen al in de supermarkt zijn er gemakkelijk 100.000 producten om uit te kiezen – vergelijk dat met je grootouders of mensen in andere landen, en je begrijpt hoe overweldigend dat eigenlijk is. Hetzelfde geldt voor de hoeveelheid informatie die we te verwerken krijgen: tientallen keren meer dan nog maar enkele decennia geleden. Op werkvlak hebben we meer keuze dan ooit; we hoeven niet langer de stiel van onze ouders te volgen, we kunnen studeren wat we willen. En de cursussen worden steeds dikker... Het is geen wonder dat voorspellingen van hoe het uiterlijk van de mens zal evolueren, ons steevast afbeelden met een gigantisch hoofd!

Om door al dat aanbod te raken, moet je **kiezen**. Stel dat je de supermarkt binnenwandelt zonder plan – je zou helemaal verloren zijn. Tot het moment dat je op een betekenisvolle manier jezelf en je intenties leert richten, ben je een losgeslagen kanon dat alle kanten uitschiet, in de hoop iets te raken.

Eens je beslist welke keuzes je waarschijnlijk het meeste geluk, succes, tevredenheid, return... zullen brengen, worden de dingen aanmerkelijk gemakkelijker. **Gedaan met twijfel, onzekerheid en stress. Helderheid** rond wat je wil haalt de energie uit de overpeinzing, en zet ze om in verwezenlijkingen.

Eén van de redenen dat nogal wat mensen niet veel bereiken, of niet zo goed kunnen genieten van het leven, is dat ze niet weten wat ze willen. Een scène uit het boek *Alice in Wonderland* van Edgar Allen Poe illustreert dit perfect. Alice, die alleen en verloren in het bos ronddwaalt, ontmoet Cheshire Cat, die op een tak ligt te grijnzen.

“Cheshire Puss,” Alice began rather timidly, “would you tell me please, which way I ought to go from here?”

“That depends a good deal on where you want to get to,” said the cat.

“I don’t much care where...” said Alice

“Then it doesn’t matter which way you go,” said the cat.

“...so long as I get somewhere,” Alice added by way of explanation.

“Oh, you’re sure to do that,” said the cat, “if you only walk long enough.”

Als je maar lang genoeg doorgaat, kom je wel ergens. Maar of dat is waar je wilde zijn, of je daar thuishoort... dat is een andere kwestie.

1.3.1 Mensen die doelen stellen, bereiken meer

Onderzoek toont aan dat mensen die bewust doelen stellen en ze opschrijven, meer bereiken dan hun gelijken. In een bekend onderzoek in de Universiteit van Harvard in 1953, stelde men vast dat 3% van de afgestudeerden hun doelen had opgeschreven en een plan had om ze te realiseren.

20 jaar later had deze 3% meer bereikt en verzameld dan de andere 97% samen! Ze voelden zich blijkbaar ook gelukkiger en meer vervuld.

Deze studie blijkt echter een mythe te zijn; onderzoekers in de Dominicaanse Republiek deden het onderzoek daarom opnieuw, en bereikten dezelfde conclusie: als je je doelen opschrijft, bereik je meer¹.

1.3.2 Van hectisch naar efficiënt

Een ander voordeel van heldere doelen is dat ze hectische actie omzetten in effectieve actie. Veel mensen hebben het druk, maar werken niet echt ergens naartoe: ze zijn gewoon bezig. Dat druk-druk-druk-gedoe voelt wel gewichtig aan, maar welke gewichten ben je precies aan het heffen?

Door doelen te stellen, kan je je energie beginnen kanaliseren zodat **iedere stap die je zet, je dichter brengt bij dat doel**. Doe je dat niet, dan ben je mogelijks zelfs contraproductief bezig. Zoals iemand die in de woestijn de zon achterna loopt: op het einde van de dag ben je uitgeput, en sta je terug op hetzelfde punt. Je zou de zon kunnen zien als datgene wat de aandacht opeist, het onmiddellijke.

Daar is op zich niks mis mee, maar je kan je wel afvragen wat dan het nut van je leven is?

➔ ***Loop jij de zon achterna, of denk je op voorhand na over waar je naartoe wil?***

1.3.3 Gepaste doelen zorgen voor motivatie

Betekenisvolle, relevante doelen zorgen voor krachtige motivatie, vooral als je goed weet waarom en hoe je ze zal bereiken. Ze leiden je aandacht weg van onnodige angsten en frustraties, en zetten er iets krachtigs voor in de plaats. Doelen zijn als het licht aan het einde van de tunnel, de hoop die je nodig hebt om negatieve zaken achter je te laten en naar iets beters toe te werken.

Ze zorgen voor energie en enthousiasme, en de nieuwe vaardigheden en kwaliteiten die je ontwikkelt kunnen bogen op een groot reservoir aan scheppingskracht, intuïtie en verbeelding die in je liggen. Je zelfvertrouwen groeit, en je begint je (misschien voor het eerst?) de architect van je eigen leven te voelen.

➔ ***Voel jij je de architect van je eigen leven?***

➔ ***Krijg je energie als je denkt aan je toekomst?***

1.3.4 Doelen maken ons tot wie we zijn

Telkens je een doel bereikt, stijgt je zelfvertrouwen. Je groeit als persoon. Je ervaart bepaalde zaken als normaal, die voor anderen en verafgelegen droom zijn. En dat enkel omdat jij een doel gesteld hebt, en het bereikt hebt.

Weten dat je iets kan bereiken, verandert iets fundamenteels aan een mens. Hij wordt rustiger, beheerster, gelukkiger. Geluk is dan geen extatisch moment, maar een bestendig gevoel van zekerheid en tevredenheid. Het onverzettelijke gevoel dat **alles in orde komt**.

*Every ceiling, when reached, becomes a floor,
upon which one walks as a matter of course and prescriptive right.*

– Aldous Huxley

Iedereen heeft wel gebieden in het leven waarop hij zich zo voelt. Situaties, omgevingen waarin hij doelen bereikt heeft en waar hij zich zelfzeker voelt.

➔ ***Waar voel jij je zelfzeker en succesvol?***

Veel mensen zijn situationeel zelfzeker. Bij bepaalde mensen, of in bepaalde omgevingen, voelen ze zich goed. Ze hebben dan ook de neiging om zich tot die mensen en omgevingen te beperken. In andere situaties verdwijnt die zelfzekerheid. De kunst is om je gevoel van zelfzekerheid van enkele gebieden, naar heel je leven te brengen. En dat doe je door bewust en consistent doelen te bereiken, en jezelf te ontwikkelen.

1.4 Moet je dan altijd doelen hebben?

Er zijn mensen die je niet kan betrappen op een doel. Ze vinden heel de activiteit van het najagen van je dromen maar onnozel. “Doe maar gewoon, dat is al gek genoeg!”, het is een grappig bedoelde kreet die al meer dan één unieke persoonlijkheid de kop heeft ingedrukt.

Dus OK; waarom zou je eigenlijk doelen stellen? Is het niet veel leuker om het leven op je af te laten komen, spontaan? En zijn er niet een aantal negatieve aspecten aan het stellen van doelen?

1.4.1 Overdreven doelgerichtheid heeft een schaduwkant

Ik heb twee vrienden die ik echt nog nooit heb kunnen betrappen op het formuleren van een doel. Toch zijn het beide fantastische kerels, en echte levensgenieters. Soms hebben ze wel een fase waarin ze vinden dat ze wel eens het een of ander zouden moeten doen. Maar over het algemeen zijn ze goedgezind, gelukkig en ja – succesvol.



**THE BEST MASTER
IN THE NETHERLANDS**

Master of Science in Management

Kickstart your career. Start your MSc in Management in September, graduate within 16 months and join 15,000 alumni from more than 80 countries.

Are you ready to take the challenge? For more information or for a personal information session via Skype please email: managementevents@nyenrode.nl.

www.nyenrode.nl/msc

NYENRODE
BUSINESS UNIVERSITEIT
A REWARD FOR LIFE

**BEST MASTERS
KEUZEGIDS MASTERS 2012** *

*Keuzegids Higher Education Masters 2012, in the category of business administration



Ze zijn niet succesvol in de zin van poen scheppen en indrukwekkend zijn. Ze hebben eerder een gezapige manier van leven: vol plezier en goede contacten. Echte levensgenieters, waarbij je je nooit verveelt of je afvraagt wat je nu moet zeggen.

Dit in tegenstelling tot een aantal van mijn bijzonder doelgerichte vrienden. Sommige daarvan durf ik nauwelijks uitnodigen op feestjes of bij andere vrienden, want ze slagen er steevast in één of ander conflict te veroorzaken.

Mensen die manifest en voortdurend doelen najagen zijn niet altijd zo'n aangename mensen. Het doel heiligt regelmatig de middelen, het opportunisme loert niet ver om de hoek. Relaties worden ondergeschikt aan de verwerkelijking van hun visie. In die toekomstgerichtheid ligt volgens mij de valkuil van overdreven doelgerichtheid.

Hoe verstandig en nuttig is het een leuk leven NU op te geven voor een beter leven LATER?

Mensen die héél doelgericht zijn, vinden dat hun leven nu niet leuk is, dus dat ze wel voor verbetering moeten zorgen. Dat de standaarden die ze aan hun leven stellen, nog niet in die mate bereikt zijn dat ze op hun lauweren kunnen rusten.

Maar waarom is het leven dan nu niet leuk? Ligt dat niet eerder in een onderliggende ontevredenheid over zichzelf, dan iets bepaalds dat nog moet bereikt worden voor je gelukkig kan zijn?

Jezelf wegprojecteren naar een toekomst waarin wel alles zal zijn zoals jij het wil, is een schitterende manier om geen verantwoordelijkheid te nemen voor je leven zoals het nu is. Op die manier wordt het een excuus om niet te leven! En dat is nu net niet waar doelen voor dienen...

1.4.2 Doelen stellen is niet vrijblijvend

Doelen stellen is als gokken: een gevaarlijk spel. Telkens je een doel stelt dat je niet bereikt, breekt een stukje van jezelf af. Je steekt energie in iets dat zich niet manifesteert, en meestal wordt die verspilde energie omgezet in een etterende zweer op je gemoedsrust.

Als je in het verleden een aantal pijnlijke ervaringen hebt, blokkeert je 'beschermspier' misschien wel mogelijke doelen. Je krijgt geen toegang tot de creatieve delen van je hersenen omdat dat in het verleden gevaarlijk is gebleken. Door je te beschermen, wil je onbewuste je ervoor behoeden dat iets je energie kost en pijn doet.

De vraag is, wil je OVERLEVEN, of wil je LEVEN? Als je wil overleven, zoek je bescherming en veiligheid op, en neem je vooral geen risico's. In de wereld zoals ze vandaag is kan dat zelfs, je kan je ergens rustig verstoppen en hopelijk zo weinig mogelijk lastig gevallen worden. Maar als je wil leven, de opwinding en zelfzekerheid voelen die je geboorterecht zijn, heb je doelen nodig. Dat is inderdaad wel eens gevaarlijk – maar stilzitten kan minstens even gevaarlijk zijn!

1.4.3 Verslaafd aan de illusie van vooruitgang

Het denken over je doelen maakt dopamine vrij, het beloningshormoon dat je ook van chocolade of seks krijgt, en waarvan je een ‚shot‘ krijgt die je een rustgevende roes geeft.

De valkuil van dromen is dat je begint te denken dat je vanalles bereikt, terwijl er eigenlijk niks gebeurt. Misschien zijn er zelfs andere mensen nodig die je wil overtuigen, om je ‚kick‘ te krijgen. Een gevaarlijk spelletje, want ooit moet er zich iets materialiseren. En als je niks concreets gedaan hebt, is er ook niks om te tonen.

Dromen die niet in actie omgezet worden, zijn eigenlijk contraproductief. Ze creëren verwachtingen die je niet kan inlossen, en dat leidt tot frustratie en ontevredenheid. De enige beloning die werkt bij doelen is wanneer er relevante actie aan verbonden wordt, en je concrete resultaten bereikt.

1.4.4 Dit e-book de prullenbak in?

Misschien stel je dan beter helemaal geen doelen? Ik denk dat we weten dat dat niet jouw bedoeling is. Als je dit e-book gedownload hebt, sluimert in jou een verlangen om te *leven*, om succesvol te zijn, om het beste uit jezelf te halen. Dat bereik je door doelen te stellen, en een richting uit te slaan met je leven.

To reach a port, we must sail – Sail, not tie at anchor – Sail, not drift.

– Franklin Roosevelt

1.5 „Help, ik heb helemaal geen doelen!“

Kan je zo snel niets bedenken? Dat kan. Zoals gezegd heeft iedereen doelen, maar soms ken je ze niet. Je streeft niet bewust, maar onbewust dingen na. Je waarden, je visie op het leven, drijven je voort en bepalen je keuzes.

Dit e-book zal je helpen je doelen naar boven te halen en ze scherp te stellen, zodat jij op een bewuste en voorbereide manier op weg kan gaan naar het realiseren van je ambities. Bekijk even dit bekende filmpje van Alan Watts, een Britse filosoof, en beantwoord dan de volgende vragen:

<http://www.youtube.com/watch?v=mnFUDVpFwFQ>

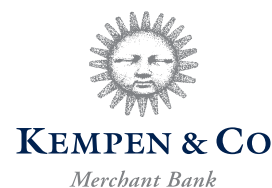
- ➔ ***Stel je voor dat geld, tijd, vaardigheid... geen belemmering zijn. Wat zou je graag doen met je leven?***
- ➔ ***Wat zou je precies doen, waar, met wie, wanneer, hoe vaak... Schets een concreet beeld van een ‚ideaal leven‘. Vul het in.***
- ➔ ***Wat is een eerste concrete verbetering die je zou kunnen aanbrengen in je leven?***
- ➔ ***Benader het via je problemen. Wat loopt er niet goed? Hoe zou het eruit zien mocht het wel goed lopen?***

Nog steeds geen ideeën? Bekijk straks even het lijstje met voorbeelddoelen ‚Gebieden in je leven waarin je doelen kan hebben‘ in het volgende hoofdstuk: ‚Soorten doelen‘.



Join Kempen.
Be a junior.
Meet CEOs.

Convinced that a career in international banking is perfect for you? Kempen & Co offers you a wealth of opportunities to gain hands-on experience, and the chance to communicate face to face with clients around the world. Ready for a new life after graduation? www.kempen.com/career



2 Soorten doelen

2.1 Interne en externe doelen

Doelen kunnen vanuit onszelf komen, of ingegeven zijn door anderen. Je promotie kan dienen om jou een leukere en beter betaalde positie te bezorgen, of misschien doe je het wel om iets te bewijzen en kan de opslag zelf je niet zoveel schelen?

Vaak worden onze doelen van buitenaf opgelegd, door onze baas, partner, kinderen, ouders, vrienden... Dat zijn **extern gemotiveerde doelen**. We doen het voor iemand anders, en dat geeft ons dan weer iets. Soms is dat een motivatie die ons sterker maakt en ondersteunt, andere keren is het contraproductief.

Iets studeren dat je niet ligt omdat het ‚carrière mogelijkheden geeft‘ is niet versterkend. Van thuis werken omdat je gezin meer tijd met je wil doorbrengen, is dat dan weer wel. Er is dus geen juist of fout.

Wat wel zo is, is dat **interne motivatie** de meest duurzame vorm van motivatie is. Ze is aan geen invloed onderhevig; wat je vandaag motiveert zal je later waarschijnlijk nog steeds motiveren. Het is daarentegen ook de vorm van motivatie die je het gemakkelijkst kan opgeven: daar zal niemand je op nakijken.

Uiteindelijk zoek je in je doelen een balans tussen beide vormen van motivatie. Als je enkel voor anderen leeft, verlies je je eigenwaarde. Doe je alles voor jezelf, zonder dat anderen daar iets aan hebben, wat is het nut daarvan? **Als je je doelen en verwezenlijkingen met niemand kan delen, worden ze waardeloos.**

➔ ***Neem er een doel bij. Hoeveel van dat doel is intern of extern gemotiveerd? Zet een kruisje tussen de twee – hoeveel % heeft elk?***

Intern	Extern
1-----1	

➔ ***Kan je patronen herkennen in je leven, waarnaar neigen jouw doelen het meest?***

2.2 Naartoe – Weg Van

Wil je meer trainen om je goed in je vel te voelen, of omdat je denkt dat je dan minder afgewezen zal worden door het andere geslacht? Wil je meer geld verdienen om die droom te verwezenlijken, of omdat je denkt dat je dan minder zorgen zal hebben? Wil je de beste zijn omdat je dan niet het risico moet lopen aan iemand ondergeschikt te zijn?

Met andere woorden: is de motivatie van je doel iets waarvan je weg wil, of iets waar je naartoe wil?

Naartoe betekent dat je iets nieuws wil neerzetten. Het gaat ergens specifiek naartoe in de toekomst. Het vertrekpunt is neutraal of positief, en je wil daar nog iets aan toevoegen.

Een **Weg Van-doel** dient om iets te vermijden. Je wil ergens van weg uit het verleden. De beginpositie is niet OK, en je wil terug naar neutraal – of zelfs naar positief. Stel je voor dat je achteruit van iets wegwandelt. Dan kan je niet kijken waar je naartoe gaat: je wil vooral weg van iets. Zo werken Weg Van-doelen: overal is goed behalve waar je nu bent.

Vaak worden Weg Van-doelen verhuuld in een Naartoe-formulering. ‚Assertiever worden‘ is eerder stoppen met over je heen laten lopen. Sommige zaken kunnen ook enkel in een Weg Van-formulering: stoppen met roken of drinken bijvoorbeeld.

Wanneer je vanuit een frustrerende situatie aan het evolueren bent naar een leven waarin jij zelf bepaalt wat je volgende ambitieuze project zal zijn, zullen je doelen progressief van meer Weg Van naar Naartoe evolueren. Je maakt komaf met oude, negatieve patronen om dan betere in de plaats te zetten. Die twee processen lopen onvermijdelijk door elkaar. In ieder doel zit wel een stuk Naartoe, en een stuk Weg Van.

➔ ***Neem je doel erbij. Duid op onderstaande as aan met een kruisje waar het zich bevindt tussen de twee uitersten. Hoeveel % ervan is Weg Van, en hoeveel ervan is Naartoe?***

Weg Van Naartoe
|-----|

2.2.1 Ben jij eerder een bereiker of een vermijder?

Iedereen heeft wel een instinctieve voorkeur voor Weg Van of Naartoe. Het is een levenshouding. Sommige mensen zijn eerder probleemgericht (‘Vermijders’), en kunnen goed aan risico-analyse doen. Anderen willen vanalles bereiken (‘Bereikers’) en zijn proactief. Beide zijn kwaliteiten, en beïnvloeden voor een groot deel waarmee we ons bezighouden en welke doelen we stellen.

Bereikers zien doelen als opportuniteiten voor beloning en verwezenlijking. Ze zijn gericht op wat ze zullen krijgen door het bereiken van hun doel. Ze bedenken gemakkelijk creatieve ideeën, werken snel, nemen risico’s, denken abstract, maar kunnen ook slordig zijn en tegen de lamp lopen.

Als jij eerder een Bereiker bent, zoek dan doelen die vooruitgang en groei bieden. Je zal gedijen in omgevingen die snel evolueren en waar het kunnen identificeren van kansen belangrijk is, zoals technologie of sociale media. In sporttermen: zoek een offensieve positie waar durf, snelheid en out-of-the-box denken beloond wordt. Denk aan ondernemen.

Vermijders zijn gericht op veiligheid, verantwoordelijkheid, en het behouden van waar ze voor gewerkt hebben. Ze zijn goed in analytisch denken, besteden aandacht aan details, planning en het anticiperen van problemen. Maar ze werken vaak traag en hebben weerstand tegen verandering.

Als jij preventiegericht bent, zoek dan doelen die je stabiliteit en veiligheid bieden. Je kan goed dingen op gang houden, afwerken, omgaan met complexiteit en je hebt altijd een plan B (en C en D). Denk aan omgevingen waarin je zorgvuldigheid en aandacht voor detail tot hun recht komen, bijvoorbeeld als advocaat of IT-er. In sporttermen: ga voor een defensieve positie: je ziet bedreigingen van veraf aankomen, en beschermt je team, partner, bedrijf... tegen schade.

2.3 Gebieden in het leven waarop je doelen kan hebben

Doelen spelen zich af op verschillende gebieden van je leven. Bekijk even onderstaande lijst met voorbeelddoelen. Wie weet krijg je inspiratie voor doelen waaraan je nog niet gedacht had?

- Werk
 - Werk vinden
 - Betere verstandhouding met je baas/collega's
 - Veranderen van positie/stiel
 - Leren netwerken
 - Je beroep beter kunnen
 - Een nieuwe vaardigheid aanleren
 - Promotie/Opslag
 - Een eigen bedrijf
 - Met pensioen gaan
 - ...

- Familie
 - Een partner vinden
 - Een kind krijgen
 - Werken aan je relatie
 - Een betere verstandhouding met je ouders/kinderen/broers en zussen...
 - Een kerstfeest organiseren
 - ...

- Gezondheid
 - Beter of minder eten
 - Meer beweging
 - Een bepaalde sport uitoefenen
 - Meer slapen
 - Stoppen met roken, drinken...
 - 's Morgens yoga doen of mediteren

- Financieel
 - Meer sparen
 - Investeren in vastgoed/aandelen/...
 - Meer verdienen
 - Geld krijgen van iemand
 - ...
- Sociaal leven
 - Meer tijd met je vrienden doorbrengen
 - Nieuwe vrienden maken
 - Oude vriendschappen transformeren
 - Gemakkelijker contacten leggen
 - ...
- Hobby's
 - Een hobby vinden
 - Mede-hobbyisten vinden
 - Een nieuwe vaardigheid leren
 - Tijd maken voor je hobby
 - ...

Bijna afgestudeerd. Eindelijk mag je je talent waarmaken. En als dat érgens kan, dan is het wel tijdens een traineeship bij Delta Lloyd Groep. Twee of zelfs vier jaar lang investeren we in je. Vanaf dag één bijt je je tanden stuk op uitdagende projecten. Dat moet je aankunnen. Maar we laten je niet aan je lot over. Je wordt begeleid door naaste collega's en ervaren managers. Om uiteindelijk door te stromen naar een functie die perfect bij je past. Bij je ambities én bij jezelf. **Join the group.**

werkenbijdeltalloydgroep.nl



**Je bent niet alleen een hongerige trainee.
Maar vooral ook jezelf.**

delta lloyd groep



- Persoonlijke/spirituele groei
 - Assertiever worden
 - Meer zelfvertrouwen
 - Leren mediteren
 - Oude trauma's verwerken
 - Bij een coach/therapeut gaan
 - Angsten overwinnen
 - ...
- ...

➔ *Op welk gebied van je leven spelen jouw 3 voornaamste doelen zich af? Schrijf ze neer.*

➔ *Zet onderstaande lijst in volgorde, van meest naar minst belangrijk:*

- *Familie*
- *Financieel*
- *Gezondheid*
- *Hobby's*
- *Persoonlijke/spirituele groei*
- *Werk*

2.4 Middelen en doelen

We kennen allemaal wel het verschil tussen middelen en doelen. Je wil aan je doel raken, en hebt daar middelen voor nodig. Soms heiligt het doel zelfs de middelen. Het onderscheid is echter niet altijd even duidelijk. Net zoals de lijn tussen doelen op korte, middellange of lange termijn niet altijd even gemakkelijk te trekken is (zie onder).

Vaak dient een bepaald doel eigenlijk nog een ander, hoger doel. Het bereiken van het eerste doel is een stap op de weg naar het uiteindelijke doel. Zo worden bepaalde **doelen eigenlijk middelen om andere doelen te bereiken**.

Vaak zijn de doelen die we op het eerste zicht hebben, niet wat we echt willen. We denken een bepaalde situatie te moeten bereiken als opstapje naar het einddoel. Geld bijvoorbeeld. Veel mensen nemen dat als voornaamste doel, ze willen meer geld verdienen of hebben. Daarvoor gaan ze dan bijvoorbeeld meer werken (het middel).

Stel nu dat ze inderdaad het vooropgestelde bedrag halen. Wat dan? Dan komt plots de bedenking: wat ga ik daar nu mee doen? Misschien wilde je eigenlijk meer tijd met je gezin, of een bepaalde hobby meer en beter uitoefenen, of investeren in iets dat je dan weer meer geld zou opbrengen... Eigenlijk was geld al de hele tijd het middel om iets anders te bereiken, dat je nog niet gedefinieerd had.

Achter een doel zit meestal een ander doel. En daarachter zit misschien nog een ander doel! Ieder doel dat een ‚hoger‘ doel dient, is daarin eigenlijk een middel. **Zo zit achter bijna ieder doel een soort progressie van steeds fundamenteelere doelen.**

Onze neiging is om ergens onderaan de ladder een doel uit te kiezen, met als risico dat we eigenlijk nooit aan dat hoogste doel raken. Want wie zegt dat je daarmee je hogere doel bereikt? Wie weet zijn er wel veel betere manieren om je échte doel te bereiken, eens je weet wat dat is.

Hoe hoger je begint, hoe meer opties je hebt. Stel dat je eerste doel is te vermageren, met als doel achter je doel om aantrekkelijker te zijn, en daarachter om een liefdevolle relatie te hebben. Dan heb je meer opties én slaagkans bij het derde dan bij het vermageren.

De vraag is dus: **is jouw doel het juiste middel om het achterliggende doel te bereiken?**



Ondernemers
helpen groeien
met jouw
cijfermatig inzicht?

Wij adviseren  BAKER TILLY
BERK

www.werkenbijbakertillyberk.nl

Download boeken op Bookboon.com



Click on the ad to read more

Door je bewust te worden van het achterliggende doel, kan je ook je tussendoelen eens anders bekijken. Het risico bestaat dat je eigenlijk een doel gekozen hebt dat je niet zal helpen dat achterliggende doel te bereiken. Zoals meer werken voor een betere levensstijl vaak het omgekeerde bewerkstelligt. Wat voor levensstijl kan je nu hebben als je altijd aan het werken bent?!

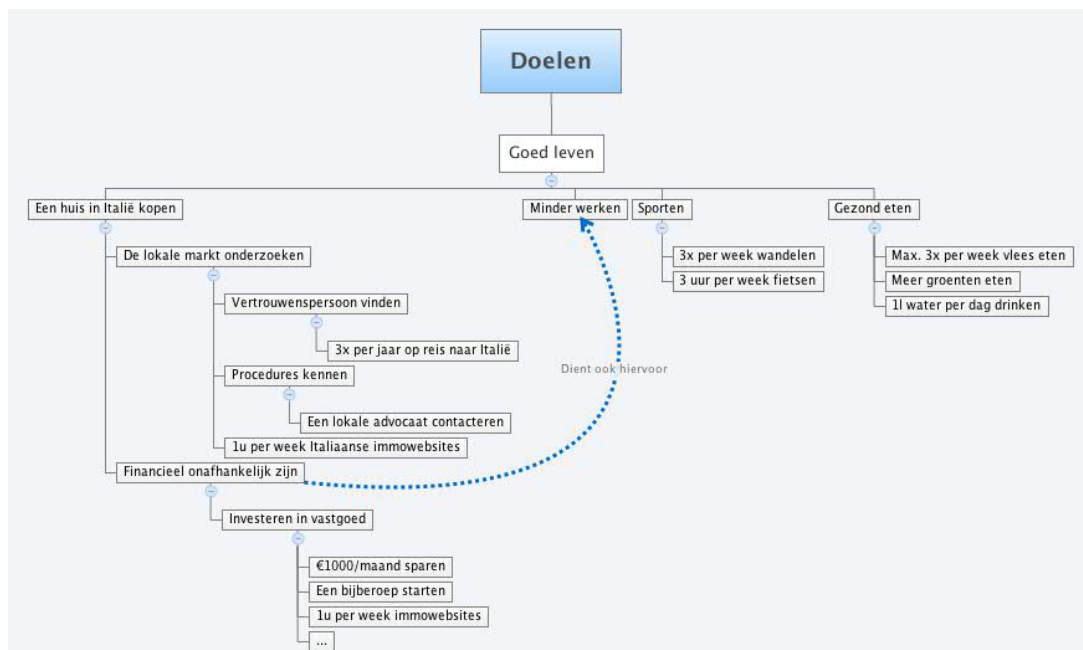
Een aantal voorbeelden: stoppen met roken kan je gezonder maken, en daardoor voel je je misschien aantrekkelijker en waardevoller. Meer geld verdienen geeft je wellicht meer tijd, of meer mogelijkheden om te reizen en mensen te ontmoeten, of nog iets anders. Een goede relatie kan je rust geven, of je net in staat stellen je uit te leven of helemaal aan iets concreet en waardevol te wijden.

Maar met nicotinepleisters ben je nog steeds een verslaafde; als je meer werkt voor meer geld heb je nog minder vrijheid en je kan niet zomaar stoppen; wanneer je een partner vindt moet je nog steeds als niet meer opboksen tegen twijfels en onzekerheid. In die zin kan je een doel bereiken, en nog steeds geen meter vooruit gegaan zijn.

Neem er even je doel bij. Een handige methode om deze oefening te doen is via een mindmap, in de vorm van een organigram. Je brengt eigenlijk een hiërarchie aan in je doelen, en krijgt daarmee overzicht.

- ➔ ***Welk achterliggend doel dien je door dit ene doel na te streven? En wat ligt daar weer achter? Trek de lijn door tot je aan je meest fundamentele doel uitkomt.***
- ➔ ***Bekijk nu de middelen die je gekozen hebt om dat doel te bereiken. Zijn het de juiste? Welke zijn er nog meer? Breid de mindmap uit.***
- ➔ ***Welk middel zou jou het snelst bij je uiteindelijke doel kunnen brengen?***

2.4.1 Voorbeeldmindmap rond middelen en doelen



Figuur 1 – Voorbeeldmindmap middelen-doelen
Download boeken op Bookboon.com

2.4.2 Saboteer jij je eigen succes?

Soms kiezen we onbewust middelen om ons doel te bereiken, die eigenlijk niet *kunnen* werken. Ze laten ons toe te zeggen dat we ‚aan het proberen zijn’, zonder dat we eigenlijk de zaken moeten opgeven die horen bij het bereiken van ons werkelijke doel.

Zo kan je nieuwe kleren kopen en veel gaan sporten om er beter uit te zien, zodat je een partner kan vinden. Maar als je dan niet buitenkomt en nieuwe mensen ontmoet, is dat eigenlijk een maat voor niks.

Geld is ook hier weer het ideale voorbeeld. Het is de ideale hefboom om vanalles mee te bereiken. Tijd, bepaald materiaal, werkkraft... De vraag is, wat moet je allemaal opgeven om dat geld te krijgen? En misloop je daardoor niet wat je eigenlijk wilde bereiken? Ben je niet gewoon de keuze aan het uitstellen, door zodanig veel geld te proberen verdienen dat je alles tegelijk kan kopen?

➔ *Welke van je doelen zijn eigenlijk een vorm van bezigheidstherapie, die je van je werkelijke doel afhouden?*

2.4.3 Onmogelijke doelen behapbaar maken

Een omgekeerd aspect hiervan is dat je doelen stelt die niet rechtstreeks haalbaar zijn. Sommige zaken heb je nu eenmaal niet in de hand, en je kan ze dan ook niet als doel stellen. Je kan niet als actiepoint nemen ‚een partner vinden’. Je moet daarvoor andere dingen doen, die dan als verondersteld effect hebben dat je een partner zal ontmoeten. Zoals nieuwe kleren kopen, aan je uiterlijk werken via sport, meer uitgaan, gesprekken aanknopen met vreemden... Hetzelfde geldt voor populair zijn, een zakenpartner vinden, een kind krijgen...

Deze doelen bereik je via tussenstappen, middelen, die slechts onrechtstreeks kunnen bijdragen aan je doel. Maar omdat ze de enige dingen zijn die je wel zelf onder je controle hebt, worden dat de doelen waar je je op richt. Zonder uit het oog te verliezen wat het einddoel is!

2.5 Korte termijn – Middellange termijn – Lange termijn

Doelen hebben een looptijd, en een tijds kader. Een onderzoek doen naar de haalbaarheid van een eigen zaak hoeft geen jaren te duren; een zakenimperium van nul opbouwen dan weer wel. Het is belangrijk dat je weet in welk kader je doelen zitten.

Vaak hebben we de neiging om **dingen te snel te willen**. We zetten onze deadline op korte termijn, maar vergeten de stappen die allemaal nodig zijn. En vergeten vooral onszelf de tijd te geven om te groeien.

Of net omgekeerd: **we schuiven zaken op de lange baan** die eigenlijk onmiddellijk kunnen gebeuren. Zoals bijvoorbeeld het wachten tot je een locatie gevonden hebt om je eigen zaak te starten. Waarom niet nu onmiddellijk, van bij je thuis?

2.5.1 Hoe onderscheid je kort van middellang en lang?

Er zijn geen vastgelegde termijnen, dus de overgang van het ene naar het andere is niet helemaal helder. Een mogelijk onderscheid is dat korte termijn gaat om concrete, specificeerbare stappen (3 keer per week naar de fitness, 20 uren besteden aan die nieuwe vaardigheid...), middellang eerder over een aantal maanden tot jaren gaat (een huis kopen, 10 kg afvallen...), en de lange termijn eerder over een levensdoel van decennia gaat (financieel onafhankelijk worden, gezond ouder worden...).

Daarbij hoort dat de meeste doelen een onderdeel in elke termijn hebben. Ieder doel heeft onderdelen die op korte termijn verwezenlijkt kunnen worden, mijlpalen op middellange en een eindresultaat op lange termijn. Het lijkt op het verschil tussen middelen en doelen, maar dit keer met een tijdscomponent erbij.

- ➔ *Neem je doel erbij. In wat voor termijn wil je dit bereiken? Wat kan je invullen bij de andere twee termijnen?*
- ➔ *Wat is nu aan de orde? Wat komt daarna?*
- ➔ *Wat is de werkelijke bedoeling van dit doel, het uiteindelijke doel? Via welke andere wegen kan je dit nog bereiken?*



READY FOR THE NEXT CHALLENGE.

Mireia, Packaging Management, Adhesive Technologies

Henkel Excellence is our Passion

50,000 passionate people. Exciting brands & technologies.
Around the world. henkel.com/careers

Download boeken op [Bookboon.com](https://www.bookboon.com)



Click on the ad to read more

Korte Termijn	Middellange Termijn	Lange Termijn
Bv. Opslag vragen	➔ Investeren in Onroerend Goed	➔ Financieel onafhankelijk zijn ➔ Vervroegd met pensioen gaan
➔ 3x per week sporten ➔ Proteïnedieet	Bv. 10 kg vermageren	➔ Gezond zijn ➔ Mooi ouder worden
➔ Op afspraakjes gaan ➔ 1x per week solliciteren ➔ Een bijkomende studie	➔ Een goede relatie ➔ Een leuke job	Bv. Gelukkig zijn

Figuur 2 – Voorbeeldmatrix van doelen op korte, middellange en lange termijn

2.6 Lineair en cyclisch

Je zal merken dat bepaalde doelen in een cirkel bewegen. Het doel kan oneindig vaak worden bereikt. Meer geld verdienen is hier een ideaal voorbeeld van: eens je het volgende niveau bereikt, kan je zo weer verdergaan. Andere zaken kan je maar één keer doen, zoals een bepaald diploma halen of een kind krijgen.

Doelen die je kan blijven doen zijn **cyclische (of oneindige) doelen**: je draait als het ware in cirkels, maar wel steeds op een hogere frequentie. Als een opgaande draaikolk. Je verdient steeds meer; vergaart steeds meer vaardigheden; krijgt meer en betere tijd, kwaliteit, gezondheid, prestaties...

Andere doelen zijn puur **lineair (en eindig)**. Ze gaan van A naar B, en daarmee is de kous af. Je kan het proces natuurlijk een aantal keer herhalen, maar dan begin je weer van nul af aan. Je kan drie diploma's halen, vier kinderen maken... maar daar zit geen opgaande spiraal in.

Vaak zijn lineaire doelen eerder middelen. Want aan een hoofddoel in je leven kan je blijven werken, dat kan blijven evolueren. Je levenswerk is nooit af, je kan gerust meer geld gebruiken, je relatie of gezondheid kan altijd nog beter...

Verdere voorbeelden van lineaire doelen zijn:

- het kopen van een onroerend goed
- het vinden van een partner die wil investeren of om je zaak samen mee te runnen
- het opzetten van een nieuwe zaak
- verhuizen naar het buitenland
- specifieke afspraken maken met een bepaalde persoon
- ...

Bekijk jouw lijst met doelen.

- ➔ *Welke daarvan zijn cyclisch? Wat is de volgende groeistap in die opgaande draaikolk?*
- ➔ *Welke van je doelen zijn lineair? En welk cyclisch doel dienen ze?*

Deloitte.

Een voorproefje op je toekomst?
Ontdek je carrièremogelijkheden
op werkenbijdeloitte.nl/cocktail

Breng een bezoekje aan onze virtuele cocktailbar, waar je in een informele sfeer jouw carrièremogelijkheden bij Deloitte kunt ontdekken. Begin eerst hier: werkenbijdeloitte.nl/cocktail.



3 Je doel scherpstellen

3.1 Wat zijn SMART doelen?

SMART doelen pogen systematiek en opvolgbaarheid in doelen te brengen. In plaats van vage resoluties kan je met SMART doelstellingen verifieerbare trajecten naar je doel opstellen, met duidelijke mijlpalen en een inschatting van de haalbaarheid.

Ieder doel, of het nu een tussenstap is in een groter plan of het hoofddoel op zich, kan je SMART maken en daardoor je doel een stap dichtert tot de werkelijkheid brengen.

In het bedrijfsleven zijn SMART doelen een van de meest effectieve en toch minst gebruikte tools om doelen te bereiken. Met de SMART checklist kan je je doelen evalueren. Dit creëert ook transparantie binnen bedrijven en tussenpersonen rond de wijze waarop doelen opgezet zijn, en de criteria waaraan hun verwezenlijking zal voldoen.

3.2 De SMART criteria

Misschien kan je bij het lezen van dit hoofdstuk een doel bij de hand nemen dat in je leven of bedrijfsplan past. Om er een SMART doel van te maken, zal je ervoor zorgen dat het voldoet aan de volgende criteria: *Specifiek, Meetbaar, Aanvaardbaar, Realistisch en Tijdsgebonden*.

Ik voeg er uit mijn ervaring nog twee essentiële extra criteria aan toe: (a) positief geformuleerd en (b) onder eigen controle.

3.2.1 Positief geformuleerd

Je las eerder al dat onze onbewuste autopiloot geen negatieve suggesties opvangt. Als je je doel formuleert als een ‚Niet meer...‘ of ‚Minder...‘ of ‚Stoppen met...‘, krijgt hetgeen waarvan je weg wil dus alle aandacht. Tracht zoveel mogelijk te formuleren in termen van waar je wél naartoe wil. In plaats van te ‚stoppen met uitstellen‘ kan je dus beter ‚beginnen met werken‘.

Sommige zaken kan je enkel stoppen, zoals roken en drinken. ‚Gezond leven‘ is dan wel het positief geformuleerde (Naartoe) doel, maar dat is te algemeen als je enkel wil stoppen met roken. Dus hier kan het niet anders.

3.2.2 Onder eigen controle

Bijzonder belangrijk bij het SMART maken van je doelen, is dat je de actie die eruit voortvloeit onder je eigen controle hebt. Dat je dus niet afhankelijk bent van de handelingen en beslissingen van anderen. Voorbeelden hoe het niet moet:

- Opslag krijgen
- Mensen meer mijn zin laten doen
- De loterij winnen

Een doel werkt als er een zoveel mogelijk zichtbare handeling van jou bijhoort. Dus niet ‚Betere sociale vaardigheden‘ maar beter: ‚Aan mijn sociale vaardigheden werken‘. Iets dat jij zelf kan en zal doen, zonder dat daar anderen voor nodig zijn. Bovenstaande voorbeelden worden dan:

- Opslag vragen tot ik ze krijg
- Meer luisteren en vanuit wat ik hoor mijn eigen mening aangeven
- Meespelen met de loterij

3.2.3 Specifiek

Wat wil je precies bereiken? Hoe specifieker je doel, hoe groter de kans dat je het zal bereiken. ‚Gelukkig zijn‘ is niet specifiek, ‚Genieten van mijn werk‘ is dat al meer, en ‚Positieve feedback krijgen van mijn collega’s over mijn rapporten‘ is al heel specifiek.

Vragen die je kan stellen bij het bepalen van het specifieke doel zijn:

- Wie is er nog bij het doel betrokken?
- Wat wil je precies bereiken?
- Waar?
- Wanneer?
- Wat zijn de voorwaarden en beperkingen?
- Waarom wil ik dit doel bereiken?

3.2.4 Meetbaar

Hoe zal je weten dat je je doel bereikt hebt. Hoe kunnen anderen dat weten? Iedereen die wel eens aan marketing gedaan heeft, heeft de volgende uitspraak al gehoord: ‚Meten is weten‘. Hoe zal jij je vooruitgang meten? Wat zal je zien, horen, voelen wanneer je bepaalde tussenstappen bereikt? Wanneer zal je weten dat het zover is?

Voor sommige zaken is dat gemakkelijk: het doel zelf is meetbaar. Zo is het verzamelen van €1 miljoen of het kopen van een huis makkelijk meetbaar. Maar wat doe je dan met het vinden van een leuke partner, of meer assertiviteit?

Meet je doelen met het 4D-model

Doelen spelen zich af in verschillende aspecten van het bestaan. Je hebt 4 Dimensies waarop doelen zich afspelen: het fysieke, mentale, emotionele en de omgeving. Je kan je doel meetbaar maken aan de hand van deze 4 dimensies. Let wel: niet alle dimensies zijn even meetbaar.

Fysiek

Voorbeelden: gewicht verliezen, 3 keer per week sporten, een verslaving overwinnen, meer geld verdienen, verhuizen naar het buitenland...

Fysieke parameters spelen zich af in de wereld van de materie. Je kan ze zien, voelen, horen... Dit is waar vaak het meeste aandacht aan wordt gegeven, omdat het onmiskenbaar is. Het is echter niet altijd gemakkelijk om bepaalde doelen fysiek te meten. Zoals zelfvertrouwen, de kwaliteit van een relatie, geluk...

Mentaal

Voorbeelden: een taal leren, een diploma halen, een boek schrijven...

Bij mentale parameters gaat het om weten. Je weet meer dan daarvoor. Je kan iets dat je ervoor niet kan. Je denkt anders over de dingen. Het mentale kan je meten met een examen, een proef. Als je de vragen goed beantwoord, weet je meer.

Emotioneel

Voorbeelden: een partner vinden, assertiever zijn, meer zelfvertrouwen...

Emotionele parameters meten hoe we omgaan met situaties, hoe we ons erbij voelen. Kan je rustig blijven bij die persoon die het bloed onder je nagels vandaan haalt?

Een mogelijke manier om te meten is een score tussen 0 en 10 te geven aan je gevoel wanneer je aan je doel begint. Stel jezelf regelmatig de vraag opnieuw en observeer welke score je jezelf geeft.

Het emotionele is moeilijker te meten omdat het subjectief is. Je gevoel kan je bedriegen. Of je voelt je vandaag beter, en morgen plots niet meer.

Een concept dat goed werkt bij het meten van het emotionele, is **veerkracht**. Alle doelen die rond gevoelsmatige zaken draaien, zijn te meten via het concept van veerkracht. Veerkracht veronderstelt **jouw vermogen om tegen een stootje te kunnen, om flexibel om te gaan met spannende situaties**.

Als je bijvoorbeeld snel kwaad, of angstig, of stil wordt, heb je weinig veerkracht. Je hebt geen **keuze** in die situatie. Hoe meer situaties je krijgt waarin je keuze hebt, hoe meer veerkracht. Gesteld natuurlijk dat het spanningsniveau van die situaties gelijk blijft.

Zo kan iemand het moeilijk hebben om zijn baas in de ogen te kijken, of te spreken met iemand van het andere geslacht. Door daar bewust op te oefenen en je grenzen te verleggen, kan je ervaren hoe je steeds meer in controle kan blijven van je gevoelens, en hoe je steeds meer slagkracht krijgt in die situaties.

Omgeving

Voorbeelden: mensen helpen, een familie onderhouden, vrijwilligerswerk...

Bij de omgeving ligt de nadruk op het Wij, op anderen. Je doet iets voor anderen. Je doel is gelukt wanneer je vanuit je omgeving de feedback krijgt dat er iets veranderd is. Het meten is ook hier wat moeilijker: je zou namelijk de subjectieve meningen van anderen moeten vragen.

Beginner of belofte?

PGGM

PGGM is de pensioenuitvoeringsorganisatie zonder winst-oogmerk voor vijf pensioenfondsen en beheert meer dan 100 miljard euro voor ruim 2,3 miljoen deelnemers. Daarnaast zijn we de inkomensverzorger voor onze leden. We bieden medewerkers uitgebreide opleidingsmogelijkheden, waaronder een traineetraject, een hoogwaardig pakket aan arbeidsvoorzieningen en de kans om flexibel te werken dankzij de invoering van het Nieuwe Werken.

 **PGGM** Weet wat je waard bent.

Kies voor PGGM, kies voor jezelf

Kijk jij nu al uit naar een mooie loopbaan als econoom, bedrijfskundige of ICT-er in de financiële dienstverlening? Met alle kansen om je verder te ontwikkelen in een prettige, dynamische werkomgeving? Dan zul je je bij PGGM als een vis in het water voelen! Bij ons doe je werk dat er toe doet. www.pggm.nl/werkenbij.

www.pggm.nl/werkenbij



Een mogelijke manier om dit op te vangen is **volume**: als je het aan veel mensen vraagt, kan je statistisch vaststellen dat een bepaald doel bereikt is.

Je kan het ook meten aan de reactie van mensen. Zijn ze algemeen vriendelijker, heb je minder conflicten, krijg je meer aandacht...? Door de omgeving in de gaten te houden, kan je het succes van bepaalde doelen meten (denk aan zelfvertrouwen, assertiviteit, populariteit, aantrekkelijkheid...)

4D – OEFENING			
Neem je doel erbij.			
<p>→ Is dat hoofdzakelijk fysiek, mentaal, emotioneel of collectief te meten? Verdeel 20 punten over de 4 dimensies.</p>			
Fysiek	Mentaal	Emotioneel	Collectief

3.2.5 Aanvaardbaar

Dit criterium gaat na of het doel voor jou acceptabel is. Je weegt de inspanning die de verwezenlijking van je doel zal kosten af tegen de andere inspanningen en verplichtingen die je hebt in je leven.

Dit hangt samen met het concept van **draagvlak**. Heb je de middelen, de energie, de steun... die nodig is om dit doel te bereiken? Vaak is dat waar het misgaat met al te ambitieuze doelen. Als je 12 uren per dag werkt, een gezin hebt en nog een zieke ouder waarvoor je moet zorgen, dan is er waarschijnlijk geen draagvlak om nog 3 keer per week te gaan sporten. Het zal je al een hoop energie kosten om elke keer je werk, gezin en ouder opzij te zetten om in de fitness te raken – dat houden weinig mensen vol. Wat niet wegneemt dat het *kan*, als je engagement groot genoeg is.

Ook hier gelden de 4 Dimensies: wat is je draagvlak op Fysiek, Mentaal, Emotioneel vlak, en op het vlak van je omgeving?

Aanvaardbaar voor je omgeving?

We weten allemaal hoe groot de impact van onze omgeving is voor het bereiken van doelen. Steunt jouw omgeving je in je doel dat je wil bereiken? Zullen ze het tegenwerken, of zal men je helpen? Wat voor mensen heb je rond je?

Ook je omgeving is een draagvlak: hoe meer steun je hebt, hoe gemakkelijker je je doelen kan bereiken.

4D – OEFENING

Neem je doel erbij.

- ➔ **Hoe groot is je draagvlak op de 4 Dimensies? Vul elk vak in van 0 tot 10.**
- ➔ **Welke concrete acties kan je ondernemen om je draagvlak te vergroten?**

Fysiek	Mentaal	Emotioneel	Collectief

Creëer een nieuwe omgeving

Als je vaststelt dat je omgeving je saboteert (kwaadwillig of niet) in je doelen en je bent vastberaden die toch te bereiken, dan moet je je omgeving veranderen. Wie werkt jou tegen? Wie steunt jou? Bekijk je omgeving eens op deze manier, en bepaal wie je meer en minder zal toelaten om jouw doel te beïnvloeden.

BEREIK DE ABSOLUTE TOP!
 Combineer in een uniek management traineeship werkervaring met jouw persoonlijke ontwikkeling.

Maar waar begin je? En welke richting wil je op? Wat kun je goed en wat zijn je minder sterke kanten? Bij welke organisatie pas je het beste? Stuk voor stuk lastige vragen, waar je studie je niet op heeft voorbereid. ORMIT, de specialist in het ontwikkelen van management, biedt je dé mogelijkheid om juist deze vragen te beantwoorden. Immers de weg naar de top begint bij het maken van de juiste keuzes. Bij ORMIT is jouw ontwikkeling onze core business.

WWW.ORMIT.NL

@ORMIT

www.facebook.com/ormitnederland

ORMIT 
 Enjoy talent



Wanneer je doelen duidelijk zijn, trek je daarbij ook mensen aan die je kunnen steunen en helpen. Doelbewuste mensen voelen zich tot je aangetrokken, en jij tot hen. Zo trek je onbewust de steun aan die je nodig hebt om je doelen te bereiken. Dit noemt men het MasterMind-principe, zoals beschreven in de doelenklassieker 'Think and Grow Rich' van Napoleon Hill. Je leest er meer over in het Hoofdstuk 'Hulpbronnen aanboren'.

- ➔ **Wie in je omgeving steunt je in je doelen? Wie (nog) niet?**
- ➔ **Wie kan je aanspreken voor steun? Wie zal je niet meer actief aanspreken?**

'Steun' impliceert dat mensen het beste in jou zien, en geloven dat je je doel kan halen. Ze stellen hun eigen tijd en middelen ter beschikking zodat jij sneller en nog steeds op eigen kracht naar je bestemming kan raken. Zaken van je overnemen, goedbedoeld advies en waarschuwingen zijn soms, maar meestal niet steunend.

3.2.6 Realistisch

Is jouw doel haalbaar? Kan het bereikt worden door om het even wie, en door jou? Wil je het eigenlijk wel bereiken? Een hele hoop vragen die proberen in te schalen of jouw doel wel een goed idee is. Een eerste bedenking is natuurlijk dat jij zelf bepaalt wat mogelijk is, en wat niet.

Hoe graag wil je het?

Doelen werken maar in de mate dat je ernaar verlangt, en dat je de offers maakt die daarbij horen.

Mogelijk en onmogelijk zijn in die zin minder belangrijk dan jouw eigen engagement. Iedereen wil wel miljonair zijn. Maar wie is bereid daar dag en nacht keihard aan te werken, en daarvoor allerlei leuke momenten op te geven? Wie wil de harde keuzes maken en alles op het spel zetten voor één droom?

Een doel is maar zo realiseerbaar als jouw commitment om het ook te bereiken. **Een doel is realistisch wanneer je commitment in verhouding staat tot de grootte van het doel.** Hoe ambitieuzer, hoe meer je je erop zal moeten toelagen om het te halen.

- ➔ ***Hoe gebrand ben je op je doel?***
- ➔ ***Hoeveel moeite zal het werkelijk kosten? Ben je bereid die te leveren?***

Kan je een multinational runnen, een miljoenenfortuin beheren, wil je de druk van de roem wel? Jij beslist of je doel realistisch is voor jou, of je er de persoonlijkheid voor hebt. Als je echt gelooft dat je je doel kan bereiken, is het realistisch.

Als je nog bepaalde vaardigheden ontbeert, kan je het verkrijgen hiervan als tussenstap nemen in de verwezenlijking van je doel, en het doel daardoor weer realistisch maken.

Doseren

Een nuttig concept hierbij is dat van **dosis**. Vaak zit een doel wel goed, maar de dosis niet, waardoor het niet lukt. Een doel moet spannend zijn, maar niet té spannend. Als je jezelf overschat, kunnen je doelen enkel op frustratie uitlopen. Als je niet de middelen hebt om een doel te bereiken of je moet er zaken voor opgeven waarop je niet had gerekend, werk je contraproductief. Je verdoet je energie!

Sommigen zijn ongelofelijk goed in het stellen van doelen die **niet haalbaar** zijn. Om jezelf te beduvelen maak je het dan **nét** niet haalbaar, en zorg je ervoor dat het **nét** niet lukt.

Anderen willen niet falen, en gaan voor dingen die **te gemakkelijk** zijn voor hen. Daarom kunnen ze ook niet hun succes innemen, en genieten ze er niet van. Alsof je zou vieren omdat je voor de honderdduizendste keer je veters aaneengeregen hebt! Als je iets niet hard genoeg wil, kan je er ook niet gemotiveerd voor raken. Zorg dus dat je ambitie net hoog genoeg ligt.

- ➔ ***Neem er je doel bij. Wat is, tussen 0 en 10, de juiste dosis voor dat doel?***
- ➔ ***Hoe is de dosis nu, en wat kan je doen om het op het juiste peil te krijgen?***

3.2.7 Tijdsgebonden

Onze tijd in dit leven is beperkt. Zo ook de houdbaarheidsdatum van doelen. Wacht je er te lang mee, dan is het moment misschien voorbij. Zo doe je een wereldreis best wanneer je jong bent, want dan is je uithoudingsvermogen groter en kan je gemakkelijker ontberingen verdragen. Topsporter word je ook best voor je 30^e.

Als je een droom hebt, moet je die najagen of loslaten. Een wens die te lang gekoesterd wordt zonder actie, krijgt teveel lading en leidt tot frustratie. Een voorbeeld uit de literatuur is *The Great Gatsby* van F. Scott Fitzgerald, waarin een miljonair alles doet om een verloren liefde te herwinnen – en daarbij zichzelf verliest.

Langs de andere kant heeft alles ook zijn rijpingstijd nodig. Het is maar zelden dat een multinational van duizenden medewerkers op een jaar ontstaat. Een artiest leert zijn stiel niet op 6 maanden, en wordt niet in één klap beroemd en rijk.

Je kan een boom niet sneller laten groeien door aan de bladeren te trekken.

– Anoniem

Er wordt wel eens gezegd dat om een meester te worden in iets, je er 10.000 uren aan moet besteden. Hoeveel uren heb jij al besteed aan je doel?

- ➔ *Maak een schema voor de verschillende stadia van je doel. Hoe specifieker je schema, hoe motiverender en makkelijker om jezelf op het goede spoor te houden.*
- ➔ *Zorg dat er ruimte is voor omwegen, mislukte pogingen en verloren tijd – die kom je onvermijdelijk tegen!*

3.3 SMART+ OEFENING

(Her)formuleer jouw doel op een SMART+ wijze. Vul hieronder de verschillende criteria in, en eindig door je doel in één korte en krachtige zin bovenaan te zetten.

Mijn doel, in één zin:

Positief geformuleerd

Wat wil je bereiken/vermijden?

...



We've added lots of colors to the sky

Are you ready to add color to your life?

One out of every three aircraft is painted with our coatings. They can withstand sudden temperature variations from minus 60 to plus 40 degrees centigrade. They also weigh less. These technological advantages have made us a world leader in aerospace coatings. Coatings is just one of the many activities of AkzoNobel, an international and multicultural company with leading positions in paints, coatings and specialty chemicals.

Want to know more? www.akzonobel.nl




Binnen eigen controle

Welk stuk daarvan kan je zelf aanpakken?

...

Specifiek

Wat wil je precies bereiken? Maak het concreet.

...

Meetbaar

Wat kan een ander zien, horen, voelen, ervaren wanneer je je doel bereikt hebt?

...

Aanvaardbaar

Wie of wat heeft nadeel van het bereiken van je doel? Met wie/wat moet je rekening houden?

...

Realistisch

Is het doel goed gedoseerd, heb je genoeg kans op en commitment voor succes?

...

Tijdsgebonden

Tegen wanneer zal er een eerste resultaat of actie zijn? Welke andere mijlpalen kan je vastleggen?

...

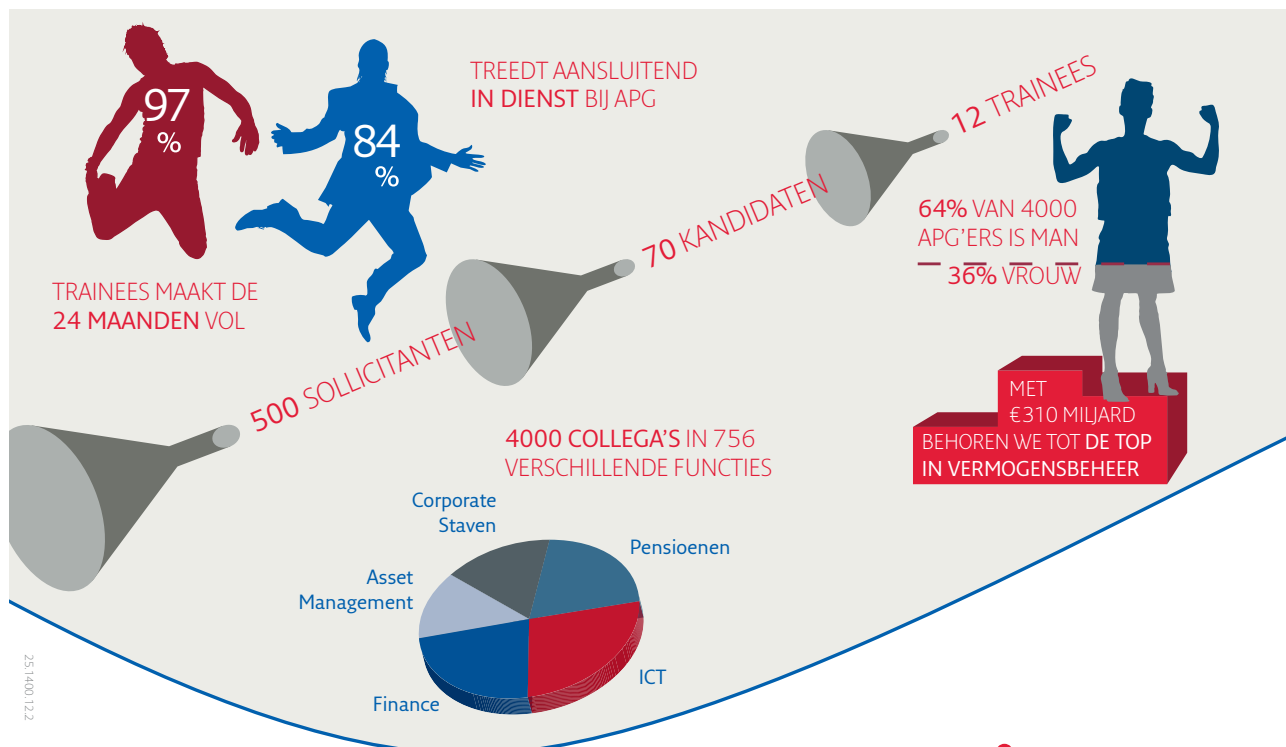
4 Hulpbronnen aanboren

Om je doelen te bereiken, zal je middelen en partners nodig hebben. Er zijn allerlei vormen van hulpbronnen die jouw doel mogelijk kunnen maken:

- Diploma's
- Nieuwe vaardigheden
- Geld
- Infrastructuur
- Andere mensen
- Jouw eigen innerlijke overtuigingen

4.1 Word je bewust van je eigen hulpbronnen

Vaak gaat de aandacht bij doelen naar wie of wat ons kan helpen: de **externe hulpbronnen**. We zoeken **buiten onszelf** naar versterking. Dat is zeker een goede strategie, die we ook verder in dit hoofdstuk uitwerken. Maar voor je daaraan begint, is het belangrijk dat je ook even stilstaat bij wat je al hebt.



WERKENBIJAPG.NL
DE GROOTSTE FINANCIËLE DIENSTVERLENER IN PENSIOEN

apg
morgen is vandaag

Download boeken op [Bookboon.com](https://www.bookboon.com)



In NLP-middens heeft men de spreuk: „**Alle hulpbronnen zijn aanwezig om je doel te bereiken.**“ Dat duidt erop dat wat we willen bereiken, ook in onze mogelijkheden ligt. Vaak zijn we echter vergeten hoeveel mogelijkheden wijzelf hebben.

Door slechte gewoontes, negatieve ervaringen, kleinerende opmerkingen... zijn we onze **innerlijke kracht** kwijt. Maar het is net die kracht die ervoor zal zorgen dat je je doelen bereikt. Zelfs je vermogen om externe hulpbronnen in te roepen hangt ervanaf.

Sta dus regelmatig en grondig stil bij wat je allemaal al kan, en bereikt hebt. We vergeten onze successen te snel, en nemen onze mislukkingen veel te ver mee. Draai deze beweging om!

- ➔ ***Maak een succeslijstje. Schrijf alle zaken op waarop je trots bent, kleine én grote dingen. Neem het lijstje er regelmatig bij, en herinner jezelf aan je ongelofelijke kracht.***

4.2 Breng je externe hulpbronnen in kaart

Vaak hebben we ook rondom ons veel meer mogelijkheden dan we zelf vermoeden. De steun en middelen die we nodig hebben zijn al aanwezig, maar we zien ze niet. Als niemand weet wat je wil bereiken, kan ook niemand je helpen. Door er een gewoonte van te maken contact te maken met je bestaande hulpbronnen, krijg je meer kracht en zelfvertrouwen.

- ➔ ***Breng de externe hulpbronnen (mensen, kapitaal...) die met het doel te maken hebben, in kaart.***
- ➔ ***Wanneer je gedaan hebt, bedenk er dan nog 5 bij. Je hebt altijd meer hulpbronnen dan je denkt!***

4.3 Wat zouden zij doen?

Er zijn meestal wel al mensen die al aan het doen zijn wat jij wil doen. Of die iets gelijkaardigs gedaan hebben, waarnaar je opkijkt. Door regelmatig die mensen te bestuderen en hun ‚mening‘ te vragen, krijg je focus en doorzettingsvermogen.

Dat kunnen mensen uit jouw omgeving zijn, mensen die je persoonlijk kent. Het kunnen ook bekende mensen zijn: acteurs, politici, schrijvers, muzikanten... Het kunnen zelfs fantasiefiguren zijn! Het belangrijkste is dat jij naar die figuren opkijkt, dat je hun mening graag zou hebben over jouw situatie.

- ➔ ***Maak een lijstje van 10 personen/fantasiefiguren waarnaar jij opkijkt, die jouw doel zouden kunnen bereiken of bereikt hebben.***
- ➔ ***Overloop je lijst met voorbeeldpersonen. Hoe zouden zij het zelf aanpakken? Welk advies zou elk van die personen jou geven in het bereiken van je doel? Herhaal dit regelmatig.***

4.4 Het MasterMind-principe

Een van je grootste hulpbronnen, bij om het even welk doel, zijn andere mensen. Maar niet zomaar iedereen! We hadden het bij het onderdeel ‚Aanvaardbaar‘ van de SMART criteria al over dat door je te omringen met ondersteunende en gelijkgestemde mensen, je meer kans hebt om je doelen te bereiken.

Omring jezelf dus met mensen die jou vooruit kunnen helpen. Dat zijn niet enkel de connecties die je een bepaalde job, klant, toestemming... kunnen bezorgen. Het gaat vooral ook om inspirerende mensen die zelf bewust doelen nastreven, en die jou kunnen ondersteunen met hun voorbeeld of advies.

- ➔ ***Kijk even rond in je omgeving. Wie kan en wil jou ondersteunen bij het bereiken van je doel? Wie kan en wil jij ondersteunen bij hun doelen?***
- ➔ ***Begin vandaag! Bedenk 3 mensen die jou kunnen en willen steunen in het bereiken van je doel(en).***

Volgens het MasterMind-principe deel je je doel enkel met je MasterMind-collega's. Andere mensen zullen vaak goedbedoelde opmerkingen maken die je onderuit halen. Omdat ze zelf nooit gedurfd hebben, omdat ze niet weten waartoe jij allemaal in staat bent, omdat ze jaloers zijn...

Het heeft geen zin je op te winden over mensen die jouw doel niet begrijpen. Je hoeft hen ook niet buiten te sluiten; maar bescherm je doel zorgvuldig.

- ➔ ***Zorg ervoor dat je je MasterMind-collega's regelmatig ontmoet, en bespreek enkel met hen je doel(en).***

5 Omgaan met obstakels en weerstand

5.1 Hoe laat je obstakels in je voordeel werken?

Laatst had ik een coaching met Bart². Hij wilde voor de zoveelste keer van job veranderen, en voelde zich daar niet goed over. Er klopte iets niet aan de hele configuratie: hij werkte keihard en zag zijn vriendin maar zelden, en toch deed hij zijn werk niet graag. Hij verveelde zich.

Hij was net getrouwd. Ze waren een huis aan het afbetalen en waren op huwelijksreis geweest. Er was dus niet veel geld over en de druk zou er alleen maar groter op worden, want ze wilden aan kinderen beginnen. En toch wilde Bart koste wat het kost weg van zijn werk, en iets doen dat hij écht leuk vond. Wat te doen?

In zijn eigen perceptie zat hij muurvast. Hij moest toch voor zijn gezin zorgen, rekeningen betalen? Dan kon hij toch niet het risico nemen en zomaar maanden pauze nemen om iets anders te gaan doen? In zijn hoofd was het ofwel dit werk doen, ofwel helemaal opnieuw beginnen met iets anders.

The advertisement features a background image of a modern architectural structure with large, reflective spheres and connecting beams against a blue sky. In the top left corner, the KPMG logo is displayed with the tagline "cutting through complexity". In the top right corner, there is a copyright notice: "© 2013 KPMG N.V., alle rechten voorbehouden." The main text in the center reads "CONNECT BUSINESS EXPERIENCE WITH KPMG BRUSSELS" in a bold, blue font, with a small network diagram icon between "BUSINESS EXPERIENCE" and "WITH KPMG". Below this, the dates "20 T/M 24 NOVEMBER 2013" and the registration information "SCHRIJF JE IN VÓÓR 1 OKTOBER OP KPMG.COM/NL/CONNECTINBRUSSELS" are listed. A QR code is located in the bottom right corner of the ad area.



5.2 Wat maakt een obstakel onoverkomelijk?

Meestal: onze eigen wil. Of gebrek daaraan. Tijdens de coaching bleek keer op keer dat Bart eigenlijk niet zo zeker was van **wat nu het belangrijkste was** voor hem. Het is allemaal goed en wel vanalles te willen, maar wat wil je nu eerst? Als je een huis en kinderen wil, is het misschien niet het ideale moment om een nieuwe wending te geven aan je carrière. En omgekeerd. Die twijfel tussen gelijkwaardige alternatieven, dat dilemma dus, maakte het onmogelijk voor Bart om te kiezen, en om in actie te komen.

Eens duidelijk was dat de kinderen niet voor Bart zelf, maar voor zijn ouders waren, kon hij die blokkade loslaten en ruimte creëren voor zijn dromen. Er waren nog blokkades, maar de beweging was ingezet. Als je iets wil, moet je eerst goed weten **wat er eerst komt**, en er dan heel je aandacht op richten. Zie daarvoor het onderdeel Prioriteiten stellen verderop in dit hoofdstuk. Maar dan ben je er nog niet!

5.3 Wat je nog niet wist over je obstakels

Je obstakels zijn er om je te beschermen. Ze weerhouden je ervan dat je al te gemakkelijk je doelen bereikt en je oude situatie achterlaat. Misschien ben je er nog niet klaar voor; of wil je het om de verkeerde redenen; of is het proces meer het doel dan de bestemming. Als je in dat laatste geval je doel haalt, is je reis eigenlijk over. Zoals veel uitgaan om een partner te vinden: eens je er één gevonden hebt, zal je minder moeten uitgaan...

Als je motivatie een gaspedaal is, zijn je obstakels een **rem** die je wil **behoeden voor ongelukken**. Achterhaal de positieve intentie achter je blokkades. Wat proberen ze jou te vertellen? Wat als je je doel haalt? Wat zal je moeten opgeven, welke risico's loop je?

- ➔ *Wat zijn de mogelijke nadelen van het bereiken van je doel?*
- ➔ *Wat kan je verliezen? Wat kan er misgaan?*

Eens je deze zaken in kaart hebt, kan je op een meer doordachte manier met je doel omgaan. Leven met je doelen is vaak niet zo rooskleurig als je denkt. Ben je bereid die weg te gaan? Je obstakels zorgen ervoor dat wanneer je voor een doel gaat, je er de juiste intensiteit achtersteekt. Wanneer dat zo is, zal het lukken. Klopt er iets niet, dan zal er altijd wel één of andere blokkade opduiken.

Obstakels liggen vooral in jezelf: je blokkeert jezelf. Met een goede reden. Richt je dus niet op een externe vijand, maar op een interne vriend die je probeert te helpen.

- ➔ *Ga op ontdekking naar je blokkades. Stel je voor dat het personen zijn. Wat proberen ze je te vertellen?*
- ➔ *Geef je blokkades een naam, een persoonlijkheid: geslacht, leeftijd, uiterlijk, karakter... Zo creëer je iets tastbaar en werkbaar waarmee je kan onderhandelen.*

5.4 Prioriteiten stellen

Wat vaak verkeerd gaat in ons werk is dat we onbelangrijke dingen laten voorgaan op meer essentiële zaken, en dat we daardoor terechtkomen in een eindeloze kringloop van dagdagelijkse operationele taken. We moeten voortdurend vanalles in orde brengen. De zaken die we eigenlijk echt willen realiseren komen daardoor op de achtergrond, en worden in veel gevallen nooit gerealiseerd.

Wat doe je eraan? Het is allemaal een kwestie van prioriteiten. Als je weet wat voor jou het belangrijkste is, kan je andere dingen laten vallen of toch alleszins tijd inplannen om alles in de juiste volgorde gedaan te krijgen. Met de juiste prioriteiten kan je echt alles in je leven gedaan krijgen.

Een schitterende methode om prioriteiten te stellen is het prioriteitenkader van Stephen R. Covey, auteur van de bestseller ‚7 Habits of Highly Effective People‘.

Teken een rooster van 3 op 3. Vul in de tweede en derde kolom bovenaan respectievelijk ‚Dringend‘ en ‚Niet Dringend‘ in. Vul op de tweede en derde rij resp. ‚Belangrijk‘ en ‚Niet Belangrijk‘ in. Zo krijg je een kader met 4 sectoren:



Figuur 3 – Het prioriteitenkader van Covey

Sector I: Dringend én Belangrijk

- Crisissen
- Dringende problemen
- Deadlines van bovenaf

Sector II: Niet Dringend, wel Belangrijk

- Preventie en Planning
- Relationship building
- Zakelijke en Persoonlijke ontwikkeling
- Lange-termijndoelen

Sector III: Dringend, Niet Belangrijk

- Onderbrekingen: mails, telefoons, rapporten, meetings...
- Problemen van anderen

Sector IV: Niet Dringend, Noch Belangrijk

- Trivia, bezigheidstherapie
- Nog onderbrekingen
- Afleiding (Facebook, het raam)



The advertisement shows a modern building with a glass facade and a dome. A billboard in the foreground reads: "Klaar voor de carrière, af!" and "nrc carrière > samen ambities waarmaken". The website "nrccarriere.nl" is also visible on the billboard, along with the text "Ook voor starters".

nrc carrière >
samen ambities waarmaken

nrccarriere.nl
Ook voor starters



Sector I-zaken zijn vaak dingen die ons van buitenaf opgelegd zijn: deadlines, projecten die af moeten... Het zijn ook de zaken die ons overvallen wanneer we niet voorbereid zijn. De zaken die liggen te sluimeren tot ze zo onafwendbaar zijn dat we onmiddellijk actie moeten ondernemen om een ramp te vermijden. Zoals het betalen van je elektriciteitsrekening, het boeken van je reisticket...

Terwijl in Sector II veel van onze langetermijnprojecten zitten. Het zijn ook deze die ons werk de moeite waard maken. Het zijn onze echte doelen, hetgeen we willen bereiken in het leven. Spijtig genoeg blijven we maar al te vaak in Sector I hangen – of nog erger, in Sector III: dingen die wel dringend zijn maar eigenlijk helemaal niet belangrijk.

Vaak verwarren we zaken die dringend zijn, met wat belangrijk is. Andere mensen bijvoorbeeld zouden maar al te graag hebben dat wij hun vragen prioriteiten geven. **E-mail** is het uitgelezen instrument om dat te doen: bij de meeste mensen verschijnt de e-mail onderaan het scherm zodra hij binnenkomt. Heel wat mensen kunnen de verleiding niet weerstaan ‚even te kijken‘, en verliezen daarmee kostbare tijd. Hun tijd wordt eigenlijk gegijzeld door dingen die in 99% van de gevallen minder belangrijk zijn dan hun eigen doelen.

Wanneer je je planning maakt, zorg dan dat er een **evenwicht** is tussen taken van I en II. Probeer Sector I zo snel mogelijk leeg te maken, zodat je kan werken aan Sector II. Sectoren III en IV laat je gewoon vallen! Je hebt zo al genoeg te doen in je leven zonder dat je er onbelangrijke dingen moet bijnemen.

Wat is (on)belangrijk?

Dat bepaal je zelf. Als je het kader invult en alles staat bovenaan, ben je waarschijnlijk teveel hooi op je vork aan het nemen. Kies wat je écht nog wil en kan gedaan krijgen binnen een bepaalde tijdsspanne, en wat secundair is. Misschien kan je dan binnen enkele maanden bepaalde dingen uit Sector III en IV toch naar Sector I of II brengen. Maar voorlopig laat je ze vallen.

- ➔ ***Deel al je werk- en/of levensplannen op in dit kader.***
- ➔ ***Welk patroon zie je? Welke zaken kan je verschuiven vanuit Sector I naar ergens anders?***
- ➔ ***Hoe kan je zo snel mogelijk tijd maken voor zaken in Sector II?***

6 En dan nu... Actie!

6.1 Waarom ben je tot nu toe nog niet in actie gekomen?

Het is niet omdat je iets wil en je weet hoe het te doen, dat je het zal doen. Iedereen kan wel spreken, maar voor een groep wordt het plots moeilijk. Iedereen weet hoe ze diplomatisch een moeilijke boodschap kunnen overbrengen, maar bij die ene persoon lukt het gewoon niet. Iedereen weet wel hoe ze om een opslag moeten vragen, maar hoeveel mensen doen het ook echt? De emotie overmant je, en je reageert instinctief.

Dat is ook wat vaak gebeurt bij onze doelen. Alles ligt op je te wachten, maar op het moment dat er iets moet gedaan worden blijf je zitten. Je begint er nog maar eens over na te denken en voor je het weet moet je weg, want je hebt afgesproken. En het werk blijft liggen, en je droom wordt oud. Doe dit lang genoeg en op een dag staat er schimmel op, en kan je je project wegslijten. Spijtig, was je maar onmiddellijk in actie gekomen!

Vaak zeggen we dan dat de tijd niet rijp was. En ja, soms is er een juist moment om iets te doen. Maar meestal niet. Integendeel, ieder systeem verzet zich tegen verandering dus er zullen altijd dingen zijn die je tegenhouden om in actie te komen. Je hebt nog werk, je bent moe, het is financieel niet haalbaar... Allemaal reële argumenten, maar die zullen er altijd zijn.

Join our biobased innovation engine!



At Purac, we have a rich history and a bright future. Innovation is in our blood;

We have been leading the way for more than 80 years, thanks to our ability to constantly develop new food preservatives and biobased chemicals. We are not only working on the company's future, but also take responsibility to improve the quality and sustainability of life.

Purac operates production plants in the Netherlands, the USA, Spain, Brazil and Thailand and markets its products through a worldwide network of sales offices and distributors.

We are selected in 2010, 2011 and 2013 by the CRF as one of the Top Employers of the Netherlands.

www.purac.com/jobs



6.2 Waarom we dingen uitstellen

Hoe vaak heb je het al niet gehad dat je vol goede voornemens aan je week begint, zwerend dat je je niet zal laten afleiden en dat je zal doorwerken aan dat belangrijke ding? Om dan gefrustreerd vast te stellen dat je voor de zoveelste keer vandaag op Facebook zit, je emails aan het checken bent en dat je hopeloos achterligt op schema.

Hoe kan dat toch! Je wil met heel je hart gewoon doorwerken en dingen gedaan krijgen, en toch blijf je maar tijd verspillen. Welke duiveltjes zijn hier aan het werk?

1. **We willen *instant gratification*.** In de zetel liggen lijkt nu leuker dan te gaan lopen. Een koffietje drinken en uit het raam staren is gemakkelijker dan dat saaie rapport. Je mail of Facebook checken levert meer direct resultaat op dan het werken aan het project dat om een gedurige inspanning vraagt.
2. **We zijn bang.** Misschien stellen je je werk uit omdat er een probleem of vraagstuk is dat nog niet is opgelost. Misschien heb je schrik dat je het niet zal kunnen, of dat je er dom uit zal zien. Het is soms veiliger om iets gemakkelijk te doen en het echte werk uit te stellen, dan worden we niet geconfronteerd met mogelijke gevolgen ervan.
3. **We kunnen onszelf geen druk opleggen.** Toen we op school zaten, was er een leraar die over onze schouder meekeek en ons een uitbrander gaf wanneer het werk niet gedaan was. In sommige werkomgevingen heb je nu nog altijd zo'n baas. Onder dergelijke externe druk, hoe onaangenaam ook, heb je de neiging om het werk toch gedaan te krijgen. Velen zijn het niet gewend dingen voor zichzelf te doen, zonder dat iemand van buitenaf druk uitoefent.
4. **We overschatten onze toekomstige zelf.** Vaak stellen we dingen uit voor later omdat we denken dat we die dan wel gedaan zullen krijgen. De realiteit is vaak veel minder rooskleurig dan we verwachten. In een typische werksituatie blijven de meeste mensen zich bezighouden met dagdagelijkse taken, en blijven die visionaire projecten waar ze eigenlijk van dromen maar in de la liggen.

We denken dat we later plots wel die persoon zullen zijn die de mooie projecten uit de la neemt en die extra uren eraan spendeert. Spijtig genoeg ben je later nog steeds geen goddelijke productieverleving, maar dezelfde uitsteller van vandaag. Waarom zou er tenslotte ondertussen iets veranderd zijn? Stomme toekomstige zelf toch!

5. **We willen teveel tegelijk veranderen.** We kennen het allemaal: het moment waarop het teveel wordt. Je hebt net met veel moeite een deadline gehaald, en je zweert dat je dit keer definitief verandering zal brengen. Dus lees je een boek over time management dat je vraagt een compleet nieuwe manier van werken op te zetten. Vol enthousiasme neem je het er nog eens bij, en stelt dan vast dat het je meer moeite kost dan dat het je tijd uitspaart. Want nu heb je NOG meer dingen aan je hoofd!

Het is heel belangrijk dat je bij doelen rekening houdt met je draagkracht en veerkracht (zie het hoofdstuk 'Je doel scherpstellen'). Zorg ervoor dat je voldoende tijd en middelen hebt om je doel te bereiken, en bouw voldoende reserve in.

6. **Je omgeving staat het niet toe.** We groeien op in een omgeving waar bepaalde standaarden heersen rond succes en de omgang met doelen. Vaak wordt er ook meer over het falen en de tegenslag gepraat, dan over successen. Onze hersenen zijn geprogrammeerd om gevaar te herkennen, en dat stuk van ons brein zorgt er ook voor dat we slecht nieuws beklijvender vinden dan goed nieuws.

Je hoofd boven het korenveld steken is in een groep gevaarlijk. Want plots word je een andere persoon, een strever: ambitieus en onverschrokken. Verwacht niet dat mensen je daar dankbaar voor zijn, of dat ze je zullen complimenteren. Integendeel! Zelfs de meest goedbedoelende naaste heeft stilletjes liever iemand om te troosten, dan iemand om te feliciteren. Dat zit gewoon zo geprogrammeerd; het kost heel wat moeite en doorzettingvermogen om dat om te buigen.

6.3 Hoe stop je met uitstellen?

Productiever worden is niet altijd een kwestie van meer werken. Regelmatig gaat het om het wegwerken van blokkades: van minder aan je hoofd hebben zodat je helder kan werken. Zoals bij zoveel dingen zit weerstand om bepaalde dingen te doen tussen ons hoofd. Het is die weerstand die je wil aanpakken, en dan pas kan je ook technieken toepassen om ook echt productiever te worden.

Op verschillende tijdstippen kan een van deze strategieën je hopelijk de nodige impuls geven om op gang te komen.

Leer je weerstand goed kennen

Zorgen voor jezelf wil ook soms zeggen dat je de minder constructieve kanten van jezelf weet in de hand te houden. Weerstand kan je beschouwen als een lastig, ongedisciplineerd kind. Weerstand heeft ook alles te maken met uit je comfortzone komen, zoals een kind dat niet naar school wil. En net als een kind dat altijd zijn krijgt, zal het zonder focus en discipline binnen de kortste keren een onuitstaanbaar ettertje worden.

Al te vaak wordt weerstand beschouwd als een orakel dat de waarheid spreekt over wat we zouden moeten doen, alsof het onmiskenbaar juiste signalen geeft over wenselijk gedrag. We behandelen het als een godheid die niet vertoornd mag worden. We offeren onze tijd aan een altaar dat ons niks dan frustratie biedt.

Soms zijn er natuurlijk wel instinctieve signalen om iets niet te doen, maar wanneer je een heel plan uitgewerkt hebt dat je met heel je wezen wil, is weerstand gewoon weerstand, tegen beweging en vernieuwing. Ze zijn soms moeilijk van elkaar te scheiden (een beetje zoals angst en intuïtie), maar het verschil is hemelsbreed.

Eén ding tegelijk

Breng dingen in kaart, creëer overzicht en inzicht: vaak worden grote angsten al een stuk minder. Wat je tegenhoudt is over het algemeen aanzienlijk minder imposant dan het van veraf lijkt. Zeg tegen jezelf: ‚Dit is maar een eerste aanzet‘ en begin eraan. Vaak zal je van daaruit al de volgende kleine stapjes zien liggen.

Een bepaald eindresultaat kan verlamdend en overweldigend aanvoelen, terwijl het in zijn onderdelen helemaal niet zo moeilijk is. Begin met de eerste stap en denk pas later aan het eindresultaat. Probeer geen drie stappen tegelijk te nemen, ook jij moet beginnen bij het begin, net zoals iedereen. ‚Binnenwegjes‘ kosten vaak meer tijd dan ze winnen.

Je hoofd kan misschien tientallen zaken tegelijk bevatten, je lichaam kan dat niet. En het is meestal toch je lichaam dat een doel moet bereiken! Leer de taal van je lichaam spreken, en bespelen. Je lichaam heeft grenzen. Je kan je maar zoveel uren concentreren, of bezig zijn. Ga je over de grens, dan bekoop je het morgen en valt je beweging stil.



**Studenten
50%
korting**

De hele krant voor de halve prijs

Als student betaal je tot je 27ste maar liefst 50% minder voor een Volkskrantabonnement. Het kost je slechts € 13,45 per maand. Bovendien krijg je naast de krant gratis toegang tot de Volkskrant online en het digitale archief. Neem nu zo'n Studentenabonnement via volkskrant.nl/studenten.

volkskrant.nl/studenten

Willen weten.  **deVolkskrant**



Leer het verschil voelen tussen wat in je hoofd haalbaar en motiverend is, en wat je lichaam ziet zitten. Het eerste hangt samen met onze verlangens: je voelt je opgewonden en licht. Het tweede heeft te maken met de realiteit: je voelt in de bodem van je buik dat je dit aankan. Het is een rustige zekerheid die je krachtig maakt.

Externe druk

Vraag aan iemand waarnaar je opkijkt, die je ondersteunt en aanmoedigt, om je bij te staan (zie het hoofdstuk 'Hulpbronnen' > Het MasterMind-Principe). Verplicht jezelf om verantwoording af te leggen voor je werk. Hoe erger je het vindt om diens ogen te falen, hoe meer zin je zal hebben om ervoor te gaan. Zorg er daarbij wel voor dat je doel realistisch (zie SMART) is, of je zadelt jezelf bij voorbaat op met een gevoel van falen.

Begin with the end in mind

Bij het leger is de standaardprocedure dat wanneer een operatie gepland wordt, men vanaf het einde begint. Je begint dus vanaf het bereiken van je doel, en werkt van daaruit steeds een stapje terug. En inderdaad, die methode blijkt verrassend handig!

Vaak begin je te plannen bij het begin en geraak je ergens halverwege het overzicht kwijt van wat er daarna zal gebeuren. Het aantal opties stapelt zich op en het wordt onmogelijk te voorspellen wat de uitdagingen van dat moment zullen zijn. Vaak raak je daar de weg kwijt, en weet je dus eigenlijk niet of je wel de juiste richting uitgaat.

Om een voorbeeld te nemen van het vinden van een nieuwe job. Je begint te zoeken op het internet en in magazines, je verstuurt een aantal CVs, je gaat op gesprek... en wat als je dan nog geen job hebt? Blijven proberen...

Laten we het eens omgekeerd bekijken. Je geniet intens van je nieuwe werk! Je begint aan je eerste dag. Je ondertekent het contract. Je onderhandelt over de voorwaarden. Je wordt aangenomen. Je hebt een goed gesprek met de *decision maker*. Je regelt via via een gesprek met de *decision maker*. Je zoekt naar personen in de door jou geselecteerde bedrijven die jou kunnen aannemen. Je kijkt naar bedrijven die horen bij je oriëntatie. Je schoolt je bij in je nieuwe oriëntatie. Je kiest een richting. Je onderzoekt wat je leuk vindt en waar je naartoe wil.

Begin je het verschil te zien? Door de dingen omgekeerd te bekijken, onthullen zich veel sneller strategieën voor succes. In het eerste voorbeeld beland je al snel in een succesloze strategie, een voorgekauwde soep waar je zonder veel inspiratie steeds hetzelfde pad bewandelt. In het tweede ga je bewust op zoek naar manieren die je gegarandeerd naar het doel brengen, aangezien ze ervan afgeleid zijn. Plus, je voelt al aan hoe je kan slagen! Jouw vertrouwen in de goede uitkomst is vaak net datgene dat het verschil maakt.

Je bent nu al goed genoeg

Vaak houden we onszelf tegen omdat we denken dat we er nog niet klaar voor zijn. Je weet nog niet genoeg, moet nog vanalles doen... Het is waar dat je altijd nog beter kan worden. Maar hoe goed moet je precies zijn om met iets te beginnen?

Een professionele sporter begint ook als amateur. Een nieuw beroep uitoefenen vraagt tijd om op te bouwen, het is normaal dat je in het begin nog niet de top bent. Positioneer je waar je je comfortabel voelt: door gratis je diensten aan te bieden, bij kennissen te oefenen, in bijberoep te beginnen... Maar begin vooral vandaag nog.

Wat je vandaag al kan, is voor iemand ergens een meerwaarde. Richt je op die personen, bouw je ervaring en zelfvertrouwen op, en vergroot gaandeweg je uitstraling en doelgroep.

Maak jezelf niks wijs: plannen is niet gelijk aan doen

Plannen kan heel leuk zijn, en bevredigend. Je krijgt als het ware al een beetje de beloning van het bereiken van je doel, maar dan in je fantasie. Dit is een goede manier om van een doel een leuke droom te maken, maar helemaal niet om er een realiteit te maken. Je mag zoveel plannen als je wil, zonder actie komt er nooit iets van in huis.

- ➔ ***Neem een van je doelen erbij, waar je nog niks aan gedaan hebt. Wat houdt je tegen om iets te doen? Welke dingen had je allang kunnen doen?***
- ➔ ***Identificeer waar de weerstand zit, en zet nu onmiddellijk een eerste stap.***

Daadkracht is een vaardigheid

Daadkracht hangt samen met actie, en is onderdeel van de drie-eenheid Denken-Doen-Voelen. Veel mensen die daadkracht ontberen zitten vast in hun gedachten en gevoelens. Ze denken dat als ze meer weten, of als ze zich klaar voelen, dat het dan allemaal automatisch zal gaan. Ze denken dat ze het zullen ,weten' wanneer het moment juist is om in actie te komen. Dat is dus niet zo! **Het geheim van mensen die veel bereiken** is het volgende:

NIKS.

Obstakels overwinnen, problemen oplossen is geen aangeboren magische eigenschap. Het is een vaardigheid, waar sommigen misschien meer aanleg voor hebben dan anderen. Je kent zeker zo iemand in je buurt, die gewoon de dingen aanpakt, zonder teveel blabla. Die geen obstakel uit de weg gaat. Die heeft de **vaardigheid van actie** onder de knie. En dat kan jij ook, als je maar genoeg oefent.

Winnen is een gewoonte

Een obstakel is het leven dat je vraagt: „Ben je klaar om ervoor te gaan? Durf je het aan? Wil je alles overwinnen om je doel te bereiken?“ Zolang het antwoord geen onverdeelde „JA!“ is, blijft de muur er staan. Winnaars weten dat, en trainen zichzelf om er helemaal voor te gaan. Om zich niet te laten ontmoedigen. Om zelfs in onmogelijke omstandigheden, vanuit het diepste van hun wezen, de kalmte en energie te halen die hen over de streep brengt.

Hoe ga jij om met dingen die je in de weg staan: als een angsthaas, of als een doorwinterde doorzetter? Een obstakel kan je zien als de roep om actie. Leer je eigen kracht kennen, meet je met de wereld!

Ik heb een vriend waar ik mee ga bowlen, met een bijzonder talent. Hoe erg hij ook achterstaat, hij vindt altijd een manier om te winnen. In het laatste frame wordt hij plots stil en geconcentreerd. Hij mompelt iets tegen zichzelf en ja hoor... hij scoort. Hij pakt zijn angst om te verliezen recht in het gezicht aan en doet zijn uiterste best, en hij haalt het. Keer op keer. Bijzonder frustrerend voor de tegenstander, en een ongelofelijke inspiratie.



**IK WIL WEL EENS WAT VERANDEREN.
MEZELF, MAAR OOK DE WERELD.**

GOT-THE-ENERGY-TO-LEAD.COM

Wij vinden, dat ook een energiebedrijf moet blijven vernieuwen. Daarom zoeken we ondernemende en creatieve collega's die met ons de wereld willen veranderen. Wil je weten wat we jou te bieden hebben en hoe we samen de toekomst van energie gaan voorzien? Kijk dan snel op onze website.

RWE
The energy to lead

Download boeken op Bookboon.com



Click on the ad to read more

Je kan veel meer dan je denkt, als je er eens helemaal voor gaat. En ,ervoor gaan', dat leer je door te doen. Winnen is een gewoonte, geen geluk – en ook jij kan het leren. Onthoud vooral dat het pad naar de overwinning onvermijdelijk bezaaid ligt met nederlagen: je kan nu eenmaal niet altijd zegeviern. Als je dit kan accepteren, staat niks je nog in de weg.

➔ ***Wat kan je NU doen om je doel één stapje dichterbij jou te brengen? Zet het in gang!***

Zet zo snel mogelijk je eerste concrete stappen

Zoals ik eerder al vermeldde heeft het weinig zin om alles van begin tot einde uit te plannen. Je weet nu eenmaal niet wat er op een bepaald ogenblik zal gebeuren. Wat je wel kan plannen, is het mechanisme dat je in gang zal zetten als strategie om je tussendoelen te bereiken.

In de sport komt dit steeds terug. Je wint een wedstrijd niet door aan de score te denken, maar aan je volgende actie. De volgende pass, horde, slag... Het komt ook neer op een focus in het *moment*, in het nu. Eens je weet waarheen je gaat en hoe je dat zal doen, rest je enkel nog het met volledige aandacht te doen.

Zelfs al heb je een plan, dan weet je nog niet waar je zal uitkomen. Je kan nu eenmaal de toekomst niet controleren of plannen. Wat je wel kan controleren, is jouw actie. Hoe sneller je in actie komt, hoe sneller je resultaat zal hebben.

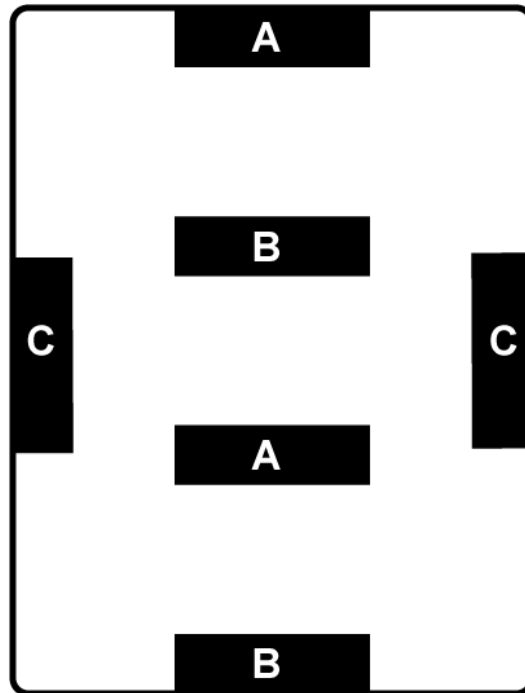
Zet alleszins al een eerste mijlpaal, en werk daar naartoe. Ga van daaruit verder naar de volgende mijlpaal. Zo blijft het ook steeds haalbaar. Als je drie stappen tegelijk probeert te zetten, zal je al snel je motivatie en zelfvertrouwen verliezen. Stap per stap, en geniet van iedere overwinning – zelfs al heeft ze nog geen concreet resultaat. Zoals je in een wedstrijd punt per punt speelt, en niet teveel focust op het eindresultaat.

Wil je bijvoorbeeld een nieuwe job, dan kan je een planning maken waarin je tijd vrijmaakt om bepaalde mensen te contacteren, een CV op te stellen, te netwerken... Uit al die dingen zal uiteindelijk een job voortkomen.

Vergeet niet dat de wereld zich niet zomaar naar jouw wil zal schikken. Je kan niet zomaar een plannetje maken en hopen dat het exact zo verloopt. Wat wel zo is, is dat wanneer jij een duidelijk gedefinieerd doel hebt en er op allerlei manieren naartoe werkt – rekening houdende met het feit dat je pogingen ook wel eens mislukken – dat je er bijna onvermijdelijk zal raken.

→ **Bekijk de figuur hieronder. Is het mogelijk A met A, B met B en C met C te verbinden onder de volgende voorwaarden:**

- *Geen kruisende lijnen*
- *Niet door de vakjes*
- *De lijnen mogen krom zijn*
- *Niet buiten het kader*



Figuur 4a – ABC-oefening

Laat me raden: je hebt ernaar zitten kijken, vond geen oplossing, en besloot dan maar om te kijken of ik je het antwoord zou geven? Je kon waarschijnlijk in je hoofd wel al A met A en B met B verbinden, maar liep dan vast op de C's.

Dat is de strategie die bijna iedereen volgt. Ook in het echte leven. In plaats van te proberen, te experimenteren, kijken we er even naar. En wanneer we niet onmiddellijk een oplossing zien, zoeken we naar iemand die dat wel heeft. Alleen: voor de belangrijkste zaken in je leven heeft niemand een antwoord!

- Moet ik een eigen zaak starten?
- Zal ik naar de baas van mijn baas gaan en mijn ongenoegen uiten?
- Kan ik én meer geld verdienen, én meer tijd met mijn gezin doorbrengen?
- Zal dit product of deze dienst aanslaan?
- Zal die mooie vrouw/man mij leuk vinden?

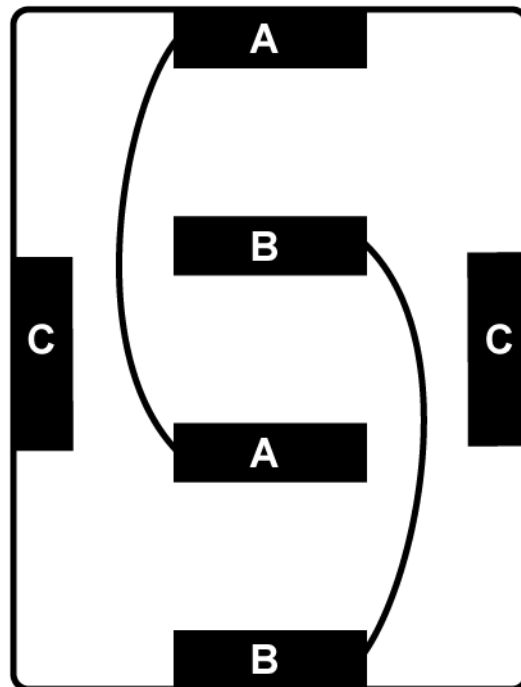
Als je deze zaken met voorgaande houding aanpakt, loopt het geheel mis. Niemand kan je het antwoord geven, omdat *jij* het antwoord bepaalt! Je handelingen, je pogingen zijn beslissend. Doe je niks, dan gebeurt er niks.

In het voorbeeld van deze ABC-oefening, bekijk even onderstaande figuur. Zie je het al? Je kan tussen de lijnen die al getekend zijn door slalommen en via het midden de C's verbinden. Maar dat zie je alleen maar als je ergens op een blaadje de A's en B's met elkaar hebt verbonden. De les:

Hij die de eerste stappen al zet, zal vaak de volgende stappen als vanzelf onthuld zien.

Hij die blijft staan tobben, wacht op een mirakel dat nooit zal komen.

Er is geen mirakel, enkel actie.



Figuur 4b – de ABC-oefening onthuld

7 Hoe blijf je gemotiveerd en in beweging?

10 manieren om in beweging te blijven

Vaak is het zo dat je na een tijdje begint te twijfelen aan je doel. Is het wel de moeite, als je er zoveel tijd en werk in moet steken? Als je er al die dingen voor moet opgeven? Je geeft nu plezier op voor een toekomst die niet eens zeker is (wie weet haal je niet eens!). Daarom is het belangrijk dat je je motivatie hoog houdt.

1. *De kracht van autosuggestie: visualiseer, affirmeer*

Eén van de krachtigste instrumenten uit de doelenliteratuur is samen te vatten in deze zin:

Fake it until you make it.



JE BENT AFGESTUDEERD, MAAR NIET UITGELEERD? VERTEL

ABN AMRO zoekt eigenzinnige trainees.

Eigenzinnige meningen. Nieuwe ideeën. We zijn geïnteresseerd in wat jij als trainee kunt toevoegen aan de bank. En vooral: aan het succes van onze klanten. Natuurlijk staat daar tegenover dat je ook werkt aan je persoonlijke ontwikkeling. Daarom hebben we een traineeship op maat, met veel ruimte voor jouw inbreng. Nieuwsgierig geworden? Wij ook naar jou. Dus solliciteer naar het ABN AMRO-traineeship en vertel ons jouw ideeën. Ga voor uitgebreide informatie en een kijkje achter de schermen van de bank naar werkenbijabnamro.nl

DE BANK ANNO NU  ABN·AMRO

Download boeken op [Bookboon.com](https://www.bookboon.com)



Click on the ad to read more

Wanneer je je voorstelt dat je het doel al bereikt hebt, en je blijft dat ook aan jezelf vertellen, zal je er op den duur zodanig van doordrongen worden dat je het doel als vanzelf bereikt. Het kan natuurlijk niet het enige zijn dat je doet om je doel te bereiken; het is een ondersteuning en focus voor alle stappen die je zet, alle pogingen die je onderneemt.

Visualisatie

Stel jezelf voor hoe het zou zijn om je doel te bereiken. Zie jezelf dat doel bereiken, de stappen die ernaartoe leiden... Doe dit keer op keer, tot het verhaal helemaal duidelijk en helder is. Wat we ons voorstellen, heeft ook de neiging zich in het echt te manifesteren.

Vision Board/Movie

Verzamel beelden en slogans die jou doen denken aan het behalen van je doel. Plak ze op een groot blad, en hang het ergens waar je het dagelijks kan zien. Of steek ze in een video, en zet er een liedje onder dat je gemotiveerd en krachtig maakt.

Affirmaties

Schrijf je doel op in één korte, krachtige zin (zie het Hoofdstuk „Maak een contract met jezelf”). Hang het op waar je het kan zien; op je toilet, je bureau, je computer... Indoctrineer jezelf met het doel en het gevoel dat je het zal bereiken. Dat geeft aan je onderbewuste de boodschap er zich ook mee bezig te houden.

Schrijf er ook bij welke positieve gevolgen het bereiken van je doel zal hebben; en welke negatieve zaken zullen verminderen of verdwijnen.

2. Het is nooit helemaal af

Wanneer je een idee in je hoofd hebt, is het perfect. Het heeft nog niks gekost, en ziet er stralend uit. Wanneer je het begint te realiseren, lopen er onvermijdelijk zaken niet zoals gepland. Laat je daardoor niet ontmoedigen! Het is nu eenmaal nooit perfect. Het ideale voorbeeld hier is het schrijven van een boek. In je hoofd een bevlogen verhaal vol spanning en plotwendingen, op papier lijkt het een hoop klunzige woorden die het papier niet waard zijn waarop ze gedrukt zouden worden.

De verleiding kan wel eens groot zijn om het idee een idee te laten zijn, en te genieten van de perfectie van de droom. Want de realiteit is altijd een teleurstelling, toch?

Weet dat **alles dat neergezet wordt, op dat moment het best mogelijke** is. Kijk naar auto's: die zijn verre van perfect. Ze kosten handenvol geld, vervuilen de planeet, moeten om de zoveel jaar vervangen worden... En toch is het fantastisch dat ze er zijn, en het houdt de fabrikanten niet tegen fabelachtige winsten te maken. De optimalisering van gemotoriseerde (of nog iets anders?) zal nooit helemaal af zijn; wat niet betekent dat wat er nu is, geen waarde heeft.

Wees dus dankbaar voor wat je nu al neergezet hebt. Realiseer het voor wat het is; neem de feedback mee; en werk aan je volgende versie.

3. *Deel je beweging met anderen (positieve competitie)*

Niet iedereen heeft graag competitie. Het kan verlamrend werken. Anderen vinden het dan weer motiverend. Als dat zo is, schakel het zeker in om gemotiveerd te blijven.

Laat bepaalde mensen weten waar je mee bezig bent, en licht hen regelmatig in over je vooruitgang. Als zij met iets gelijkaardigs bezig zijn, kan je je daaraan spiegelen. Dit is wel een gevaarlijke strategie, want het kan ook ontmoedigend zijn als je om een of andere reden achter begint te lopen. Pas dus met zorg en mate toe.

KUNNEN WE JOU EEN BALANSTOTAAL VAN 100 MILJARD TOEVERTROUWEN?

Met merken als Centraal Beheer Achmea en Interpolis en ruim 18.000 medewerkers zijn we het grootste verzekeringsbedrijf van Nederland. Deze indrukwekkende aantallen zie je ook terug in onze financiële omvang: ruim €10 miljard eigen vermogen en een premieomvang van €20 miljard. Dat betekent dat we een enorme verantwoordelijkheid dragen voor onze klanten. En een breed aanbod aan financiële functies bieden, waaronder het **Financial Management Traineeship**. Een uitstekende start van een veelbelovende carrière bij Achmea. Kunnen we jou onze klanten toevertrouwen? Kijk op www.werkenbijachmea.nl voor meer informatie.

KUNNEN WE JOU ONZE KLANTEN TOEVERTROUWEN?

- AGIS
- AVÉRO ACHMEA
- CENTRAAL BEHEER ACHMEA
- FBTO
- INTERPOLIS
- ZILVEREN KRUIS ACHMEA

werkenbijachmea.nl

achmea

Download boeken op Bookboon.com



4. *Vier*

Wanneer je bezig bent met het nastreven van bepaalde doelstellingen, heb je momenten nodig om de batterij op te laden. Het kan zijn dat je tijdens een project wat rust neemt, om er dan weer met vernieuwde moed in te springen. Nog belangrijker dan dat is dat je regelmatig viert.

Het woord ‚vieren‘ komt uit het zeilen: het betekent dat men de touwen die een zeil strakhouden, gelost worden. Dat wil dus zeggen dat de boot minder snel vooruit gaat, en dat de spanning uit het zeil gaat. Dat is de ideale tijd om de rham uit het ruim te halen, en een feestje te bouwen!

Eigenlijk zou je elke week wel iets kunnen vieren. Dat maakt het de moeite waard om iets na te streven. Een momentje om stil te staan bij wat je verwezenlijkt hebt, en hoe leuk het is dat je er nu bent. Zo blijf je ook bewust van het feit dat je wel degelijk aan het vooruitgaan bent. Bij een doel dat als beweging geformuleerd is, heb je voortdurend iets te vieren.

Dus: bedenkt iets dat je de komende tijd zal kunnen vieren, en bereid het voor. Nodig wat mensen uit, en maak er wat tijd voor vrij.

5. *Zorg dat het leuk blijft*

Boeddhisten zeggen: beschouw je werk als stof dat je uit je woning veegt, waardoor er weer licht en ruimte komt. Dat is al iets anders dan pakweg een overvolle zolder vol loodzware dozen die naar het containerpark moeten. Het verschil ligt voornamelijk in de perceptie van je werk.

Als je jezelf aan het overladen bent, kan de kleinste taak al snel teveel worden. Dat kan ook liggen aan je verwachtingen. Hoe snel moet het allemaal gaan? Hoe strikt is je planning?

Als je nu niet van je leven aan het genieten bent in naam van een doel, doe je af aan de waarde van dat doel. Zelfs al bereik je je doel, dan heb je de frustratie en ontevredenheid van die momenten mee. Zorg dus dat je met plezier en innerlijke rust naar je doel toewerkt, zelfs al is het werk niet altijd even leuk.

TIP: Als het teveel aan het worden is, neem dan even rust en geniet van wat je al gedaan hebt, en hoe ver je al staat in je leven. Maak een wandeling, ga sporten, doe de afwas of de strijk. En keer dan terug met een frisse blik.

6. *Blijf in beweging: momentum*

Rust is belangrijk, maar beweging ook. Mensen die al in beweging zijn, kunnen meer bereiken in minder tijd. Zoals iemand die na een hele dag werk nog vlug naar de winkel gaat, dan gaat sporten, eet en nog tijd met de familie doorbrengt. Anderen denken dan ‚Dat zou ik nooit kunnen‘ maar je zou nog verrast zijn: eens je in beweging bent, is het veel gemakkelijker om andere dingen erbij te nemen.

Dit heet men in het Engels *momentum*. Het is het effect van massa in beweging: een grote massa komt moeilijk in beweging, maar is daarna ook moeilijk te stoppen. Zoals een ondernemer die meerdere zaken heeft: iedere opvolgende zaak wordt makkelijker, en het netwerk, kapitaal, de succeservaringen ondersteunen de nieuwe bewegingen zodat ze sneller van de grond komen. **Hoe meer je doet, hoe makkelijker de volgende stap wordt.**

Hoe meer gewicht je doel heeft, hoe meer weerstand er zal zijn, en moeite het zal kosten om in beweging te krijgen. Maar eens het vertrokken is...

Te vaak proberen we vanuit stilstand te sprinten. Aanvaard dat je je snelheid eerst moet opbouwen, en dat dat traag kan gaan. Als bij de lancering van een raket zijn die eerste momenten de moeilijkste, en trekt de zwaartekracht als een gek. Hoe verder van de aarde en hoe meer beweging, hoe makkelijker het begint te gaan. Dat geldt bijvoorbeeld ook bij sporten: de eerste paar keer zijn het moeilijkst, dan gaat het steeds meer vanzelf tot je zelfs niet meer zonder kan.

En weet dat het exponentieel werkt: eens de sneeuwbal aan het rollen is, groeit hij steeds sneller.

Hoe meer je dus in beweging blijft, hoe makkelijker het blijft om je weerstand te overwinnen. Het vraagt minder moeite om rustig in beweging te blijven, dan om helemaal stil te vallen en weer te moeten starten.

7. *Doe het dan niet!*

Dit kan je doen wanneer het écht niet wil lukken om in beweging te komen of blijven. Projecteer jezelf eens in de toekomst. Stel je voor dat het moment waar je nu staat het moment was dat je die droom liet gaan, dat je het opgaf. Zou je blij zijn met hetgeen die je nu zou krijgen door niet aan je doel te werken? Of zou je het spijtig vinden dat je niet even doorgezet had en dat je dan nu op een veel leukere plek zat?

Het is je verlangen om je doel te bereiken dat je door moeilijke periodes heen draagt. Als je bijvoorbeeld een bepaalde welstand wil, zal je een bepaalde periode waarschijnlijk meer moeten werken: een nieuwe vaardigheid aanleren, oefenen, leren uit je fouten, opnieuw proberen... en ondertussen je andere job nog doen. Vermoeiend! Dus je moet goed weten wat je wil en waarom je het wil.

Spreekt dit het eerdere punt ‚Zorg dat het leuk blijft‘ niet tegen? Niet noodzakelijk. Het gaat er vooral om dat je de twee voortdurend balanceert: plezier voor vandaag én voor morgen. Daar bestaat geen perfectie of recept voor, enkel jouw eigen gevoeligheid met betrekking tot hoeveel je wil en wat je aankan.

8. *Focus op wat je al bereikt hebt*

Ik trainde een tijd samen met een Olympische athlete. Zij trainde tot 12 keer per week! Op een dag vroeg ik haar hoe ze zich motiveerde om die eindeloze reeksen oefeningen te doen. Ze zei: „Ik tel vooral wat ik al gedaan heb, en geniet daarvan. Ik denk zo weinig mogelijk aan wat ik nog moet doen, daar raak ik gefrustreerd van. Pas wanneer ik vlakbij het einde ben, schakel ik over naar het einde: ‚Komaan, nog eentje!‘“

Die houding kan je bijzonder van dienst zijn in lange trajecten: kijk vooral naar hoeveel je al gedaan hebt. Wat je nog moet doen, is enkel motiverend wanneer het al dichtbij is.

9. *Vermijd lange belegeringen – maak een constante beweging*

Het is niet ondenkbeeldig dat het bereiken van je doelen wel eens langer zou kunnen duren dan je wil. Lukt het niet op tijd, dan kan je ontmoedigd raken. Of je haalt het sneller dan verwacht, en je verhoogt je doelen. Op die manier wordt een doel bijna onvermijdelijk een onoverwinnelijk monster dat je tot frustratie en wanhoop drijft.



Maar waar begin je? En welke richting wil je op? Wat kun je goed en wat zijn je minder sterke kanten? Bij welke organisatie pas je het beste? Stuk voor stuk lastige vragen, waar je studie je niet op heeft voorbereid. ORMIT, de specialist in het ontwikkelen van management, biedt je dé mogelijkheid om juist deze vragen te beantwoorden. Immers de weg naar de top begint bij het maken van de juiste keuzes. Bij ORMIT is jouw ontwikkeling onze core business.

WWW.ORMIT.NL
 @ORMIT
www.facebook.com/ormitnederland

ORMIT 
 Enjoy talent



Gemakkelijker dan tegen een bepaald tijdstip een bepaald gigantisch doel bereikt te hebben, is op regelmatige tijdstippen stappen nemen die onvermijdelijk tot dat doel leiden, en die op zich al te vieren zin.

Wil je dus binnen 10 jaar €240.000 bezitten, dan kan je €2.000 per maand opzij zetten. Wil je een bepaald gewicht halen, dan kan je het kilo per kilo aanpakken. Wil je je eigen zaak, dan kan je je beschikbare tijd daarop beginnen richten en stap voor stap dichterbij komen. Wil je een relatie, dan kan je regelmatig nieuwe mensen leren kennen, jezelf meer liefhebben door voor jezelf te zorgen... en van al die kleine stapjes een gewoonte maken.

Met die kleinere doelen creëer je een beweging die je doel ook veel haalbaarder maakt. In plaats van één overkoepelend doel dat je al dan niet haalt, creëer je een langdurige, zichzelf herhalende beweging waarin je steeds weer succes kan boeken. Je hebt veel meer mogelijke succeservaringen, en dat geeft je vaak het vertrouwen dat je nodig hebt om je uiteindelijke doel te bereiken. De echte groei zit vaker in het behalen van de tussendoelen dan in het uiteindelijke doel.

10. *Falen bestaat niet, er zijn enkel resultaten*

Het is heel goed mogelijk dat je niet onmiddellijk je doel bereikt, of zelfs binnen de termijn. Sommigen zien dat als een mislukking, en voelen zich gefaald. Terwijl iedere mislukte poging eigenlijk een kans is om je doel en middelen scherp te stellen! Succesvolle mensen weten dit, en nemen de minder dagen erbij als noodzakelijk onderdeel van hun succes. Meer zelfs, het zijn die momenten die het halen van je doel des te waardevoller maken!

Door niet onmiddellijk op te geven en mindere resultaten om te zetten in tussenstappen, krijg je een heel realistische en krachtige beweging. Je bent niet meer afhankelijk van successen om je doel te bereiken; je bent in staat om de lessen te leren uit wat er gebeurt. Je komt op plekken waar weinigen je voorgaan, waar anderen opgeven. Hij die kan blijven gaan, haalt het uiteindelijk!

8 Maak een contract met jezelf

Je hebt je doel onderzocht, uitgepuurd en scherpgesteld. Nu is het tijd om een engagement aan te gaan met jezelf. Door je voornemen te expliciteren maak je het tegenstelbaar; je kan niet meer doen alsof het gewoon een ideetje was, je hebt besloten om ervoor te gaan! Elke keer je dit contract ziet, word je herinnerd aan je engagement. Het is eigenlijk een vorm van externe druk die je jezelf oplegt, en die je door die moeilijke momenten kan sleuren.

Volg de stappen hieronder zorgvuldig. Creëer een speciaal moment om het te doen. Niet zomaar even tussen e-mails in, maar neem je tijd. Sluit alles af. Zet alle apparaten uit. Zorg dat er enkel dit moment is, waarop jij het belangrijkste contract van je leven afsluit:

- ➔ ***Maak het zo officieel mogelijk.***
 - *Neem een mooi en leeg blad.*
 - *Zet bovenaan de datum en de plaats.*
 - *Zorg mogelijks ook voor één of meerdere getuigen, die mee tekenen.*
 - *Onderteken helemaal op het einde je contract met jezelf.*
- ➔ ***Herschrijf je einddoel in één korte en krachtige zin, alsof je het nu al hebt of bent.***
- ➔ ***Schrijf daaronder indien nodig een aantal subdoelen, ook steeds in korte en krachtige zinnen.***
- ➔ ***Zorg dat alles zo SMART mogelijk is.***
- ➔ ***Zet bovenaan je korte-termijndoel, je eerste actiepunten.***

8.1 Voorbeeldcontracten

1. Brussel, 12 februari 2014,

Ik bezit een huis aan zee in Italië.

Eerste acties:

Ik spaar via een bestendige opdracht €500 per maand.

Ik bouw een website voor mijn computer herstelling business

Tussendoelen:

Ik bouw €50.000 eigen kapitaal op via sparen en mijn computer business.

Ik ken de lokale markt, procedure en actoren door en door.

Tom Dufour,
HANDTEKENING

2. Amsterdam, 12 april 2014,

Ik heb een fantastische nieuwe partner.

Eerste acties:

Ik ruim mijn huis op.

Ik ga uit met vrienden vanavond.

Tussendoelen:

Ik ga minstens één keer per maand op date.

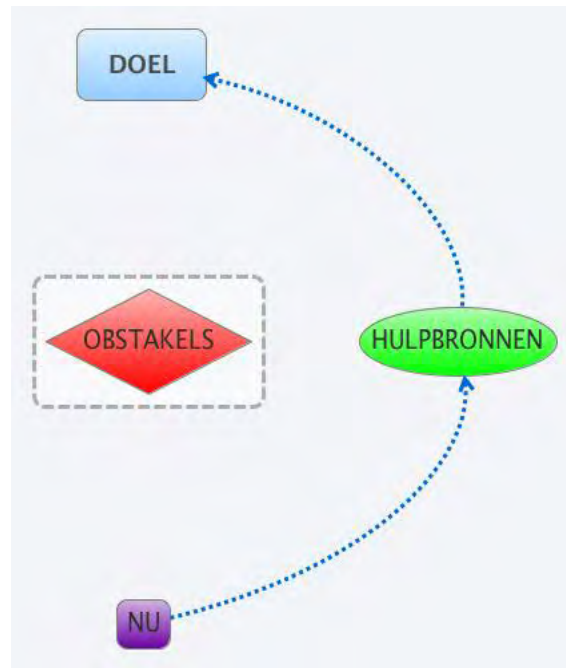
Ik eet gezond zodat ik me aantrekkelijk voel.

Ik ga maandelijks bij een coach om minder last te hebben van verlatingsangst.

Veerle Vanmarcke,
HANDTEKENING

9 De doelenmatrix

Met deze doelenmatrix, gebaseerd op het NLP Outcome Model, kan je de verschillende componenten van je doel in kaart brengen:



Figuur 5 – NLP Outcome Model

DOEL

Wat wil je bereiken? Wat zal het je brengen? Maak je doel SMART+

HULPBRONNEN

Waar heb je al iets soortgelijks bereikt? Wat kan je al, en heb je al? Wie of wat kan je nog helpen?

OBSTAKELS

Wat staat je nog te doen, en te overwinnen? Welk nadeel ondervind je wanneer je je doel nastreeft, en bereikt? Wat verlies je?

HEDEN

Hoe is het nu? Hoe pak je de situatie nu aan?

De matrix geeft je klaarheid in waar je doelen vastlopen, en biedt je de mogelijkheid nieuwe invulling te geven aan bestaande doelen.

10 Conclusie

Iedereen heeft doelen, of ze dat nu willen of niet. De praktijk en de vaardigheid om deze bewust in handen te nemen, is een van de meest waardevolle ervaringen in een mensenleven. Het geeft ons zelfvertrouwen en het gevoel de architect te zijn van ons eigen leven.

Er zijn altijd allerlei mooie verklaringen waarom we niet bereiken wat we werkelijk willen. Geen enkele daarvan blijft staan wanneer we met 100% commitment naar iets verlangen en er actie voor ondernemen! Zelfs niet de onvermijdelijke mislukte pogingen, die eigenlijk niet meer zijn dan lessen waarmee we ons doel verder kunnen scherpstellen.

Ik hoop dat je genoten hebt van dit e-book, en dat het je nieuwe ideeën en inspiratie heeft kunnen geven om datgene na te jagen dat je nauw aan het hart ligt.

Veel succes met het bereiken van al je doelen!

Benjamin Ball

www.yourcoach.be

benjamin@yourcoach.be

**THE BEST MASTER
IN THE NETHERLANDS**

Master of Science in Management

Kickstart your career. Start your MSc in Management in September, graduate within 16 months and join 15,000 alumni from more than 80 countries.

Are you ready to take the challenge? For more information or for a personal information session via Skype please email: managementevents@nyenrode.nl.

www.nyenrode.nl/msc

NYENRODE
BUSINESS UNIVERSITEIT
A REWARD FOR LIFE

*Keuzegids Higher Education Masters 2012, in the category of business administration

Download boeken op Bookboon.com



Click on the ad to read more

11 Meer weten?

Bedankt voor het lezen van het e-book 'Doelen Stellen'. Dit is slechts een inleiding tot het stellen en bereiken van doelen. Als je bepaalde doelen hebt die je wil neerzetten, zijn hier nog een aantal mogelijkheden waarmee je je arsenaal aan tools kan uitbreiden:

Opleidingen

Opleiding Integrale Coaching – www.yourcoach.be/coaching/coach-opleiding/

In deze opleiding leer je praktische levenswijsheden, die je kan toepassen op je eigen leven en dat van anderen. Je wordt een betere gesprekspartner en leider, en wordt je bewust van je eigen kwaliteiten en valkuilen. Een aanrader voor iedereen die houdt van een no-nonsense aanpak met gezond verstand en vertrouwen op de intuïtie.

YourCoach Nieuwsbrief

<http://www.yourcoach.be/over-ons/nieuwsbrief.php>

In onze maandelijkse nieuwsbrief vind je onze nieuwste publicaties, artikelen en aankondigingen. Zo blijf je op de hoogte zonder jezelf eraan te moeten herinneren.

Literatuur

- **E-books 'NLP voor Managers' en 'NLP voor Sales'**

Onze e-books over NLP, of NeuroLinguïstisch Programmeren. Dit is een internationaal bekende toolbox aan inzichten en instrumenten die je helpen bij je communicatie en doelen. Het bevat modellen voor succes die jij onmiddellijk op je leven kan toepassen.

➔ *Eind 2013 beschikbaar*

- **Think and grow rich – Napoleon Hill**

Hét basiswerk rond doelen en succes, geschreven in het interbellum. Gaat al decennia mee en vormt de grondslag van bijna alle andere boeken rond doelen. Sinds kort ook **gratis te downloaden** omdat het auteursrecht na 70 jaar vervallen is.

- **The great Gatsby – F. Scott Fitzgerald**

Download boeken op Bookboon.com

De klassieker waarin een mysterieuze en excentrieke miljonair in New York zijn oude geliefde terug voor zich probeert te winnen, en daarin zichzelf verliest.

- **The 7 Habits of Highly Effective People – Stephen R. Covey**

Nog een basiswerk. Stephen R. Covey legt 7 principes bloot die jij kan toepassen om je leven bewust en volgens vaste principes te leiden. Elke grote leider heeft dit gelezen, of leeft ernaar zonder het te weten!

12 Endnotes

1. Bron: Summary of Recent Goals Research (PDF hier: [Gail Matthews Written Goal Study Dominican University](#)), door Gail Matthews, Ph.D., Dominican University
2. De naam ‚Bart‘ is, in overeenstemming met de confidentialiteit van coachgesprekken, een schuilnaam.



Join Kempen.
Be a junior.
Meet CEOs.

Convinced that a career in international banking is perfect for you? Kempen & Co offers you a wealth of opportunities to gain hands-on experience, and the chance to communicate face to face with clients around the world. Ready for a new life after graduation? www.kempen.com/career

