

# Je ongekende vermogens

Anthony Robbins

NLP ★

DE WEG VAN EXCELLENTIE

# Inhoud

|                                              |            |
|----------------------------------------------|------------|
| <b>Dankwoord</b>                             | <b>9</b>   |
| <b>Voorwoord</b>                             | <b>11</b>  |
| <b>Inleiding</b>                             | <b>13</b>  |
| <b>Deel I Het modelleren van excellentie</b> | <b>15</b>  |
| 1 De handelswaar van koningen                | 17         |
| 2 Het verschil dat verschil maakt            | 35         |
| 3 De macht van stemming                      | 47         |
| 4 De geboorte van excellentie: overtuigingen | 63         |
| 5 De zeven leugens omtrent succes            | 79         |
| 6 Meester worden over je geest               | 93         |
| 7 De syntaxis van succes                     | 119        |
| 8 Het oproepen van iemands strategie         | 131        |
| 9 Fysiologie: de weg naar excellentie        | 153        |
| 10 Energie: brandstof voor excellentie       | 169        |
| <b>Deel II De essentiële succesformule</b>   | <b>195</b> |
| 11 Beperkingen loslaten                      | 197        |
| 12 De macht van precisie                     | 215        |
| 13 De magie van rapport                      | 227        |
| 14 Metaprogramma's                           | 245        |
| 15 Omgaan met weerstand                      | 265        |
| 16 Herkaderen: de macht van perspectief      | 277        |
| 17 Jezelf ankeren aan succes                 | 301        |

|                                                           |                |
|-----------------------------------------------------------|----------------|
| <b>Deel III De uitdaging van excellentie: leiderschap</b> | <b>325</b>     |
| 18 Waardehiërarchieën                                     | 327            |
| 19 De vijf sleutels tot rijkdom en geluk                  | 353            |
| 20 Het creëren van trends                                 | 367            |
| 21 Excellent leven: de werkelijke uitdaging               | 385            |
| <br><b>Lijst van begrippen</b>                            | <br><b>395</b> |
| <br><b>Over Anthony Robbins Companies</b>                 | <br><b>399</b> |

# DEEL I

Het modelleren  
van  
excellentie

## *Succes*

*Veel en vaak lachen; respect winnen van intelligente mensen  
en affectie krijgen van kinderen;  
appreciatie verdienen van eerlijke critici  
en misleiding verduren van onechte vrienden;  
schoonheid waarderen, het beste in anderen ontdekken;  
de wereld een beetje beter achterlaten met een gezond kind,  
een lapje tuin, of een vervulde sociale conditie;  
weten dat tenminste één leven gemakkelijker verlopen is  
doordat jij hebt geleefd.  
Dit is geslaagd zijn.*

---

RALPH WALDO EMERSON

# 1

## De handelswaar van koningen

*Het uiteindelijke doel van leven is niet kennis maar actie.*

THOMAS HENRY HUXLEY

Al vele maanden had ik over hem gehoord. Ze zeiden dat hij jong, rijk, gezond, gelukkig en succesvol was. Ik wilde het zelf zien. Ik bekeek hem nauwkeurig als hij de televisiestudio verliet, volgde hem enkele weken, en nam waar hoe hij iedereen, variërend van staatshoofd tot fobiepatiënt, adviseerde. Ik zag hem debatteren met diëtisten, trainingen geven aan bewindslieden, werken met atleten en met kinderen met leermoeilijkheden. Uit hoe zij samen door het land en de wereld reisden, maakte ik op dat hij veel van zijn vrouw hield en heel gelukkig was. Toen ze klaar waren, was het tijd om terug te gaan naar hun kasteel in San Diego, dat uitkijkt over de oceaan, om daar met het gezin een paar fijne dagen te hebben.

Hoe was het mogelijk dat deze vijftientigjarige jongen met slechts een middelbare schoolopleiding in zo'n korte tijd zoveel had bereikt? Per slot van rekening was dit een man die drie jaar geleden nog in een vrijgezellenflatje woonde en zijn afwas in het bad deed. Hoe was hij erin geslaagd zich te veranderen van een uiterst ongelukkig, vijftien kilo te zwaar individu, ploeterend met relaties, en met gebrekkige vooruitzichten, in een evenwichtige, gezonde, gerespecteerde persoonlijkheid met goede relaties en prima mogelijkheden voor ongekend succes?

Het leek allemaal zó ongelooflijk en wat me tegelijk het meest verbaasde, was dat ik me realiseerde dat ik dit zelf ben. 'Zijn' verhaal is het mijne!

Ik zeg zeker niet dat mijn leven staat voor alles wat succes heet. Het is duidelijk dat iedereen verschillende dromen en ideeën heeft over wat men in het leven wil creëren. Daarbij is het voor mij helder dat wie je kent, waar je

heen gaat, of wat je bezit niet de werkelijke maatstaf voor persoonlijk succes is. Succes is voor mij het voortgaande proces van het streven om meer en beter te worden. Het is de gelegenheid om voortdurend emotioneel, spiritueel, sociaal, fysiek, financieel en intellectueel te groeien, terwijl je tevens op enigerlei wijze positief aan anderen bijdraagt. De weg naar succes is permanent in opbouw. Er is een voortgaande koers, geen doel dat bereikt moet zijn.

De kern van mijn verhaal is simpel. Door de principes uit dit boek was ik niet alleen in staat de manier waarop ik mezelf ervoer te veranderen, maar kon ik ook de resultaten die ik teweegbracht in belangrijke mate veranderen. Het doel van dit boek is jou datgene aan te reiken wat in mijn leven het verschil maakte waardoor ik het kon verbeteren. Ik hoop van harte dat de technieken, strategieën, vaardigheden en filosofie van deze pagina's voor jou net zo bekrachtigend zijn als voor mij. In iedereen ligt de toverkracht te wachten om het leven in onze beste droom te herscheppen. Het is tijd om die kracht vrij te maken!

Als ik kijk naar het tempo waarin het voor mij mogelijk bleek om mijn dromen in mijn huidige leven waar te maken, ervaar ik een groot gevoel van dankbaarheid en ontzag. Toch ben ik allesbehalve uniek. In feite leven we in een tijdperk waarin veel mensen, als het ware in een ogenblik, verbaazingwekkende dingen bereiken die kort geleden onvoorstelbaar zouden zijn. Steve Jobs bijvoorbeeld, een jongen in een blauwe spijkerbroek, zonder geld, had een idee voor een homecomputer en bouwde, sneller dan iemand in de geschiedenis, een bedrijf op dat binnen de kortste keren de ranglijst van de vijfhonderd grootste ondernemingen bestormde. Of neem Ted Turner, die met het medium kabeltelevisie – dat toen nauwelijks bestond – een imperium creëerde. Of kijk naar de successen in de muziek-, film- en theaterwereld. De vraag is natuurlijk wat deze mensen, behalve hun succes, gemeenschappelijk hebben. Het antwoord is: macht.

'Macht' is een heel beladen woord. Mensen reageren er heel verschillend op. Voor sommigen heeft het een negatieve betekenis. Sommigen begeren macht. Anderen voelen zich erdoor besmet, alsof het iets corrupts of verdachts is. Hoeveel macht wil jij hebben? Wat is voor jou de juiste hoeveelheid macht om te verwerven of te ontwikkelen? Wat betekent macht wezenlijk voor je?

Ik denk aan macht niet in termen van het overwinnen van mensen. Ik denk er niet aan als iets wat afgedwongen moet worden. En ik pleit er ook niet voor

dat jij dat zou doen. Zo'n soort macht beklijft zelden. Maar je moet je realiseren dat macht in de wereld een gegeven is. Jij vormt je waarnemingen of iemand anders doet dat voor jou. Jij doet wat je wilt of je reageert op iemands plan voor jou. Voor mij is essentiële macht de mogelijkheid om je meest gewenste resultaten teweeg te brengen en in dat proces iets van waarde voor anderen te creëren. Macht is de mogelijkheid om je leven te veranderen, je waarnemingen te vormen, dingen niet tégen maar vóór je te laten werken. Echte macht en kracht worden gedeeld, niet afgedwongen of misbruikt. Het is de mogelijkheid om menselijke behoeften te definiëren en te vervullen, zowel behoeften van jezelf als die van de mensen om wie je geeft. Het is de mogelijkheid om richting te geven aan je persoonlijke koninkrijk – je eigen gedachteprocessen en je eigen gedrag – zodat je precies je gewenste resultaten bereikt.

In de geschiedenis heeft de macht om onze levens te beheersen veel verschillende en tegenstrijdige vormen aangenomen. Eerst was macht eenvoudig het resultaat van fysiologische gegevenheden. Wie het sterkst en het snelst was, had de macht om zijn eigen leven en dat van de anderen om hem heen te bepalen. Toen de samenleving zich ontwikkelde, resulteerde macht uit erfenis. Een koning omringde zich met de symbolen van zijn rijk en regeerde met niet mis te verstane autoriteit. Anderen konden eventueel macht ontlenden aan hun verbondenheid met de koning. In het begin van het industriële tijdperk was kapitaal macht. Degenen die toegang tot het kapitaal hadden, domineerden het industriële proces. Deze zaken spelen nu ook nog allemaal een rol. Het is beter fysieke kracht te hebben dan niet. Het is beter wel dan geen kapitaal te hebben. In de huidige tijd wordt echter een van de grootste bronnen van macht gevormd door specialistische kennis.

Vrijwel iedereen weet dat we nu in het informatietijdperk leven. We zijn niet langer een primair industriële samenleving, maar een van communicatie. Het is een tijd waarin nieuwe ideeën, bewegingen en concepten de wereld bijna dagelijks veranderen, of ze nu zo diepgaand zijn als de quantumfysica of zo aards als de best verkochte hamburger. Als er iets is wat de moderne wereld kenmerkt, is het wel de massieve, onvoorstelbaar grote stroom informatie, en dus verandering. Informatie via boeken, films, tijdschriften en kranten, circulaires en computerchips komt in een wervelstorm met gegevens, die gezien, gehoord en gevoeld kunnen worden. In die samenleving hebben degenen die de informatie hebben én de middelen om die te communiceren, dat wat koningen normaal hadden: on-

begrensde macht. Zoals John Kenneth Galbraith geschreven heeft: ‘Geld was de brandstof van de industriële samenleving. Maar in de informatiemaatschappij is de brandstof: macht, kennis. Er heeft zich een nieuwe klassenstructuur ontwikkeld die gekenmerkt wordt door een verdeling in twee groepen: degenen die over informatie beschikken en degenen die onwetend moeten functioneren. De nieuwe klasse ontleent haar macht niet aan geld, niet aan land, maar aan kennis.’

Het is opwindend te merken dat de sleutel tot macht vandaag voor ons allen beschikbaar is. Als je in de middeleeuwen geen koning was, zou je enorme moeite gehad hebben er een te worden. Als jij in het begin van de industriële revolutie geen kapitaal bezat, zouden de kansen dat je het zou vergaren erg klein zijn. Maar tegenwoordig kan als het ware ieder kind in spijkerbroek een bedrijf creëren met de potentie om de wereld te veranderen. In onze moderne wereld is informatie de koninklijke handelswaar. De mensen met toegang tot bepaalde vormen van specialistische kennis kunnen zichzelf, en op veel manieren onze wereld, transformeren.

Er blijft nog één voor de hand liggende vraag over. Het is waar dat de soorten kennis, die nodig zijn om de kwaliteit van leven te verbeteren, voor iedereen beschikbaar zijn. Die vind je onder andere in boek-, video- en computerwinkels en in iedere bibliotheek. Je kunt die ontlene aan spreekbeurten, seminars, en cursussen. En iedereen wil slagen. De bestsellerlijst staat vol ‘verplichte’ werken om tot persoonlijke excellentie te komen: *The One Minute Manager*, *In Search of Excellence*, *Megatrends* ... De lijst is lang. De informatie is dus beschikbaar. Hoe is het dan mogelijk dat sommigen fantastische resultaten creëren terwijl anderen er net langsglijden? Hoe komt het dat we niet allemaal bij machte zijn gezond, succesvol, rijk en gelukkig te leven?

Volgens mij is, zelfs in het informatietijdperk, informatie niet genoeg. Als we alleen ideeën en positief denken nodig zouden hebben, hadden we als kind allemaal gehad wat ons hartje begeerde en zouden we nu ons ‘droomleven’ leiden. Ieder groot succes wordt bekrachtigd door actie. Actie brengt de resultaten teweeg. Kennis is slechts potentiële macht, tot zij in handen komt van iemand die weet hoe hij er effectief mee kan handelen. In feite is de letterlijke definitie van macht, ‘de mogelijkheid tot handelen’.

Wat we in ons leven doen, wordt bepaald door hoe we met onszelf communiceren. De kwaliteit van communicatie is tegenwoordig de kwaliteit van ons leven. Wat we ons voorstellen en tegen onszelf zeggen, hoe we bewegen en

de spieren van ons lichaam gebruiken, onze gezichtsuitdrukkingen, enzovoort, zullen bepalen hoeveel we zullen gebruiken van wat we weten.

Vaak raken we gevangen in een geestelijke val als we enorme successen zien en denken dat mensen die dankzij een speciale gave hebben bereikt. Een nauwkeuriger blik toont echter dat de grootste gave van bijzonder succesvolle mensen is dat zij zichzelf tot actie kunnen aanzetten. Het is een ‘gave’ die iedereen kan ontwikkelen. Iedereen gebruikt twee vormen van communicatie waaruit levenservaringen worden gevormd. Ten eerste kent iedereen een interne communicatie: dingen men in zichzelf verbeeldt, zegt, hoort, voelt, proeft. Ten tweede kent iedereen een externe communicatie: woorden, toonaarden, intonaties, gezichtsuitdrukkingen, lichaamshoudingen, fysieke bewegingen en handelingen om met de buitenwereld om te gaan. Elke communicatie is een actie, een proces dat op gang komt. En elke communicatie heeft een of ander effect op onszelf en op anderen.

Communicatie is macht. Degenen die het effectieve gebruik ervan beheersen, kunnen hun eigen ervaring van de wereld en ook hoe de wereld hén ervaart veranderen. Alle gedrag en gevoel zijn in een vorm van communicatie geworteld. Degenen die gedachten, gevoelens en handelingen van de meerderheid van ons beïnvloeden, weten hoe zij dit instrument kunnen gebruiken. Voorbeelden van invloedrijke bewindslieden, geestelijk leiders, kunstenaars en dergelijke, die wezenlijke veranderingen in de cultuur hebben bewerkstelligd, zijn in heden en verleden aan te wijzen. Denk bijvoorbeeld aan John F. Kennedy, Martin Luther King, Winston Churchill, Mahatma Gandhi. Wat zij gemeenschappelijk hebben, is dat zij meesters waren in communicatie. Zij konden hun visie zo congruent overbrengen dat zij daarmee de manier van denken van grote groepen mensen hebben beïnvloed. Via hun communicatieve kracht veranderden zij de wereld.

Jouw niveau van communicatiebeheersing zal het niveau bepalen waarop jij in de omgang met anderen succes hebt – persoonlijk, emotioneel, sociaal en financieel. Belangrijker nog: het niveau van succes – geluk, opwinding, blijdschap, liefde, of wat je maar wenst – dat je innerlijk ervaart, is een rechtstreeks gevolg van hoe je met jezelf omgaat. Hoe jij je voelt is niet het resultaat van wat er in je leven gebeurt, maar het resultaat van jouw *interpretatie* van gebeurtenissen. Succesvolle mensen hebben keer op keer aangetoond dat de kwaliteit van ons leven niet bepaald wordt door wat er gebeurt, maar veeleer door wat je doet met wat er gebeurt.

Jij bent degene die kan bepalen hoe je je voelt, hoe je handelt, op basis van jouw waarneming van je leven. Niets heeft betekenis in zichzelf, behalve de betekenis die er door ons aan gegeven wordt. De meeste mensen hebben dit interpretatieproces op de ‘automatische piloot’ gezet, maar het is mogelijk de macht terug te nemen en je ervaring van de wereld te veranderen.

Dit boek behandelt het ondernemen van grote, duidelijke en congruente acties die tot uitzonderlijke resultaten kunnen leiden. Kort en krachtig draait het om: het teweegbrengen van resultaten! Denk er eens over of dat ook inderdaad is waarin je echt geïnteresseerd bent. Wellicht wil je veranderen hoe je je over jezelf en jouw leefwereld voelt. Misschien wil je graag beter kunnen communiceren, een liefdevollere relatie ontwikkelen, sneller leren, gezonder worden, of meer geld verdienen. Je kunt al deze dingen en nog veel meer voor jezelf creëren via een effectief gebruik van dit boek. Voordat je nieuwe resultaten teweeg gaat brengen, moet je je echter realiseren dat je ook nu al resultaten behaalt. Dat kunnen best resultaten zijn die je eigenlijk niet wilt. De meesten van ons denken over hun geestestoestand en over wat er zoal in de hersenen gebeurt als dingen die je niet onder controle hebt. Maar de waarheid is dat je je mentale activiteit en je gedrag kunt sturen in een mate die je misschien nooit voor mogelijk hebt gehouden. Wanneer je depressief bent, heb je de vertoning die ‘depressie’ heet, zelf gecreëerd en teweeggebracht. Ben je uitgelaten vrolijk, dan is ook dat jouw creatie.

Het is belangrijk je ervan bewust te zijn dat emoties, zoals je depressief voelen, je niet overkomen. Je kunt geen depressie ‘krijgen’ zoals je kou kunt vatten. Je creëert iets via specifieke mentale en fysieke acties, en dat gebeurt met ieder resultaat in je leven. Om depressief te zijn, moet je je leven op een heel bepaalde manier inrichten. Je moet bepaalde dingen met precies de juiste stemtoon tegen jezelf zeggen. Je moet een bepaalde houding en bepaalde ademhalingspatronen aannemen. Als je depressief wilt worden, helpt het bijvoorbeeld geweldig om je schouders naar beneden te laten hangen en heel veel naar beneden te kijken. Met een droefgeestige stem praten en aan de ergst mogelijke levensscenario’s denken, helpt ook. En als je bovendien je biochemische mechanismen met een slecht dieet of excessief alcohol- of druggebruik overhoop gooit, help je je lichaam bij het creëren van een lage bloed-suikerspiegel en garandeer je daarmee werkelijk een depressie.

Wat ik hiermee wil verduidelijken is eenvoudig dat het inspanning kost

om een depressie te scheppen. Het is zwaar werk en vereist het nemen van specifieke maatregelen. Sommige mensen hebben deze toestand zo vaak gecreëerd dat die voor hen gemakkelijk teweeg te brengen is. In feite hebben zij dit patroon van interne communicatie vaak verbonden aan allerlei externe gebeurtenissen. Sommigen krijgen zo veel secundaire winst – aandacht, liefde, sympathie, enzovoort van anderen – dat ze deze communicatiestijl als hun natuurlijke levensstijl aannemen. Anderen hebben er zo lang mee geleefd dat het nu comfortabel aanvoelt. Zij zijn één met, hebben zich geïdentificeerd met, de toestand van depressie. Het is echter mogelijk je mentale en fysieke activiteiten te veranderen, en daarmee veranderen ook onmiddellijk je gevoelens en gedragingen.

Door een gezichtspunt in te nemen dat opwindend creëert, kun je direct opgewonden raken. Je kunt je in je geest het soort dingen verbeelden dat met opwindend gepaard gaat. Je kunt de toon en inhoud van je interne dialoog veranderen. Je kunt specifieke houdingen en ademhalingspatronen aannemen, et voilà: je zult een opgewonden stemming ervaren. Als je meelevend wilt zijn, moet je simpelweg je mentale en fysieke activiteiten zo veranderen dat ze aansluiten bij hetgeen er voor meelevendheid nodig is. Hetzelfde geldt voor liefde en elk ander gevoel.

Je zou het productieproces van emotionele stemmingen door middel van het begeleiden van je innerlijke communicatie kunnen vergelijken met de taak van een regisseur. Om precies de gewenste resultaten te bereiken, manipuleert de regisseur van bijvoorbeeld een film wat je ziet en hoort. Als hij wil dat je bang bent, kan hij het geluid versterken en enkele spectaculaire effecten precies op het juiste moment op het scherm vertonen. Als hij je wil inspireren, zal hij de muziek en de belichting en al het andere zo arrangeren, dat de kans optimaal is dat hij het effect bereikt. Een regisseur kan uit dezelfde gebeurtenis een tragedie of een komedie laten ontstaan, afhankelijk van wat hij op het doek wil hebben. Hetzelfde kun jij met het scherm van je geest doen. Met vergelijkbare kracht en vaardigheid kun jij je mentale activiteit richting geven en dat is de ondersteuning voor alle fysieke actie. Je kunt het licht en het geluid van de positieve boodschappen in je hersenen versterken en die van de negatieve dimmen. Je kunt je hersenen net zo meesterlijk laten draaien als de beste film- of toneelregisseur dat doet met zijn productie.

Sommige van de hiernavolgende zaken zullen moeilijk te geloven lijken. Je

denkt misschien dat het onmogelijk is dat er manieren zijn om naar iemand te kijken en vrijwel exact diens gedachten te kennen. Of dat het onmogelijk is met wilskracht direct je krachtigste innerlijke vermogens op te roepen. Maar als je honderd jaar geleden had gesuggereerd dat er mensen naar de maan zouden gaan, zou je voor gek verklaard zijn. Als je toen had gezegd dat het mogelijk zou zijn in een paar uur van Amsterdam naar Rome te reizen, zou je een dwaze dromer geleden hebben. Er was alleen de beheersing van specifieke technologieën en wetten van de aërodynamica nodig om het te realiseren. Sterker nog, men is bezig een vliegtuig te ontwikkelen dat je over een aantal jaren in twaalf minuten van New York naar Californië vliegt. Op een vergelijkbare manier zal je in dit boek de ‘wetten’ van *Optimale Prestatie Technologieën* leren, die je toegang zullen verlenen tot bronnen waarvan je het bestaan in jezelf niet voor mogelijk hield.

*Er is voor iedere gedisciplineerde inspanning een veelvoudige beloning.*

---

JIM ROHN

Mensen die excellentie hebben bereikt, volgen een consistente weg naar succes. Ik noem die de *Essentiële Succes Formule*. De eerste stap naar deze formule is je gewenste uitkomst te kennen, precies te definiëren wat je wilt. De volgende stap is actie te ondernemen, want anders zullen je wensen altijd dromen blijven. Je kunt het best die acties ondernemen waarvan je gelooft dat de kans op succes het grootst is. De ondernomen acties hebben niet altijd het gewenste resultaat, dus de derde stap is zintuiglijke scherpzinnigheid te ontwikkelen om te herkennen welke responsen je krijgt en om zo snel mogelijk waar te nemen of je daden je dichterbij of juist verder van je doelen af brengen. Je moet weten wat je met je acties bereikt, of dat nu in een gesprek is of in je dagelijkse gewoonten. Als de resultaten je niet bevallen, is het nodig te evalueren welke resultaten je onderneming precies heeft opgeleverd, zodat je daarvan kunt leren. En dan zet je de vierde stap: het ontwikkelen van de flexibiliteit om je gedrag te veranderen tot je de gewenste resultaten hebt bereikt. Als je succesvolle mensen bekijkt, zul je het volgen van deze stappen herkennen. Zij startten met een doel, want zonder dat kun je het niet treffen. Zij ondernamen iets, want weten alleen is niet genoeg. Zij hadden het vermogen anderen te ob-

serveren om te weten welke reacties zij op hun acties ontvingen. En zij bleven aanpassen, bijschaven, bijsturen en hun gedrag veranderen tot zij uitvonden wat resultaat had.

Neem bijvoorbeeld Steven Spielberg. Op 36-jarige leeftijd was hij de meest succesvolle filmmaker in de geschiedenis. Hij heeft vier van de tien films die een topkassucces waren op zijn naam staan, waaronder *E.T.*, de best lopende film aller tijden. Hoe heeft hij dit punt op zo jonge leeftijd bereikt? Het is een opmerkelijk verhaal.

Toen hij twaalf was, wist Spielberg dat hij filmregisseur wilde worden. Hij was zeventien toen hij op een middag *Universal Studios* bezocht en dat veranderde zijn leven. De rondleiding strekte zich niet uit tot de geluidsstudio's waar de echte actie plaatsvindt, dus Spielberg ondernam zijn eigen actie. Hij ging stiekem in zijn eentje de opname van een film bekijken. Daarna bezocht hij een van de leidinggevende mensen van de scenario-afdeling van *Universal* en sprak een uur over zijn filmplannen; de interesse was gewekt.

Voor de meesten zou het verhaal hier geëindigd zijn. Niet voor Steven Spielberg. Hij had een krachtige persoonlijkheid, wist wat hij wilde, leerde van zijn eerste bezoek en veranderde zijn benadering. De volgende dag trok hij een net pak aan, nam zijn vaders aktetas mee, met alleen een boterham en wat snoep erin, en ging naar de plek terug alsof hij er thuis hoorde. Doelbewust passeerde hij die dag de portier. Vond een verlaten wagen en zette met plastic plakletters 'Steven Spielberg, regisseur', op de deur. Die zomer besteedde hij aan het ontmoeten van regisseurs, schrijvers en redacteurs, smachtend aan de rand van 'zijn' wereld, lerend van ieder gesprek, observerend en steeds duidelijker waarnemend wat er bij het maken van films 'werkt'.

Uiteindelijk, toen hij twintig was en in de studio's bekend, liet Steven een bescheiden film zien aan *Universal*, met als resultaat dat hem een zevenjarig contract werd aangeboden om een televisieserie te regisseren. Hij had zijn droom tot werkelijkheid gemaakt.

Volgde Spielberg de *Essentiële Succes Formule*? Zeker. Hij had de specifieke kennis om te weten wat hij wilde. Hij ondernam actie. Hij bezat de zintuiglijke scherpzinnigheid om te weten welke resultaten hij bereikte en of die hem dichterbij of verder van zijn doel af brachten. En hij had de flexibiliteit om zijn gedrag net zolang te veranderen tot hij kreeg wat hij wilde. Eigenlijk doet iedere geslaagde persoon die ik ken het op vergelijkbare wijze.

Neem Barbara Black van de juridische faculteit van de Columbia Universiteit in New York, die zich had voorgesteld eens voorzitter van de faculteit te zijn. Als jonge vrouw vocht ze zich een weg in een door mannen gedomineerde wereld en behaalde een titel aan de Columbia Universiteit. Ze besloot toen haar carrièredoel in de ijskast te zetten, terwijl ze zich aan een ander doel ging wijden: het stichten van een gezin. Negen jaar later besloot ze aan de verwezenlijking van haar eerste doel te gaan werken, dus ging ze postdoctoraal onderwijs volgen aan de Yale Universiteit. Zo ontwikkelde zij de onderwijs-, onderzoeks- en publicatievaardigheden die leidden tot de baan die ze altijd al wilde hebben. Ze had haar overtuigingsstelsel uitgebreid – ze had haar benadering veranderd en twee doelen gecombineerd – met als resultaat dat ze voorzitter werd van een van de meest prestigieuze juridische faculteiten in de Verenigde Staten. Ze doorbrak de normale sjablonen en bewees dat succes op meerdere niveaus tegelijk gecreëerd kan worden. Ook aan haar moederschap en haar gezinsleven besteedt ze tijd en aandacht. Het lijkt bijna overbodig op te merken dat zij hierbij de *Essentiële Succes Formule* heeft gevolgd.

Hier is nog een ander voorbeeld. Kolonel Sanders is de man die het imperium 'Kentucky Fried Chicken' opgebouwd heeft, dat hem miljonair heeft gemaakt en de eetgewoonten van een hele natie heeft veranderd. Toen hij begon was hij niet meer dan een gepensioneerde militair met een recept voor gefrituurde kip. Verder niets, geen geld, geen organisatie, niets. Hij had een klein restaurant gehad, dat over de kop was gegaan doordat de hoofdweg werd verlegd. Toen hij zijn eerste cheque van de sociale dienst kreeg, besloot hij te kijken of hij wat geld kon verdienen met de verkoop van zijn kiprecept. Zijn eerste idee was het recept aan restaurateurs te verkopen en zichzelf een percentage van de winst te laten uitbetalen.

Nu is dat niet noodzakelijk het meest realistische idee voor de start van een onderneming. Zoals het ging, lanceerde het hem nu ook niet bepaald naar roem. Hij doorkruiste het land en trachtte iemand te vinden om hem te steunen. Steeds bleef hij zijn idee veranderen en bij mensen aankloppen met zijn laatste plan. Hij werd 1009 keer afgewezen en toen gebeurde er iets wonderbaarlijks. Iemand zei 'ja' en de kolonel was in zaken.

Wie van jullie heeft een recept? Wie van jullie heeft de fysieke kracht en het charisma van een stramme, oude man in een wit pak? Kolonel Sanders

verdiende een fortuin doordat hij het vermogen had om vastberaden immense actie te ondernemen. Hij had de persoonlijke kracht die nodig is om resultaten teweeg te brengen. Hij had het vermogen om minstens 1000 keer het woord 'nee' te horen en toch zo met zichzelf om te gaan dat hij het voor elkaar kreeg bij de volgende deur aan te kloppen, volledig overtuigd dat daar iemand kon werken die wél 'ja' zou zeggen.

Alles in dit boek draagt er op enigerlei wijze toe bij dat je hersenen toegerust worden met de meest effectieve signalen om je te bekrachtigen in het ondernemen van actie. Bijna iedere week leid ik een seminar waarin mensen van alles wordt geleerd, van hoe je je hersenen het meest effectief laat werken tot hoe je je energie optimaliseert door voeding, ademhaling en oefening. De eerste avond heet 'Angst Wordt Kracht'. Het is zo opgezet dat je leert hoe je in actie komt, in plaats van je te laten stoppen door angst. Aan het eind wordt gelegenheid gegeven om over een pad van ongeveer anderhalve meter gloeiende kolen te lopen. In gevorderde groepen heb ik mensen gehad die over viereneenhalve meter gloeiende kolen zijn gelopen. Het kernpunt is echter niet dat er over vuur gelopen wordt. Volgens mij ligt het voor de hand om aan te nemen dat er geen grote economische of sociale winst te behalen valt uit een prettige wandeling over hete kolen. Het is daarentegen wel een ervaring van persoonlijke kracht; een metafoor voor mogelijkheden, een gelegenheid voor mensen om onmogelijk geachte resultaten te behalen.

Sinds duizenden jaren heeft men een of andere vorm van 'vuurloop' gedaan. In sommige delen van de wereld is het een religieuze geloofstest. Als ik een vuurloop leid, is dat geen onderdeel van een religieuze ervaring in de conventionele betekenis. Maar het is wel een 'geloofservaring'. Het leert mensen in een heel diepgaande zin dat zij kunnen veranderen, dat ze dingen kunnen die ze nooit gedacht hadden, dat ze kunnen groeien, dat ze hun grenzen kunnen verleggen en dat hun grootste angsten en beperkingen uit henzelf voortspruiten.

Het enige verschil tussen wel en niet over vuur kunnen lopen, is je vermogen om zodanig met jezelf te communiceren dat je tot daden komt, ondanks alle angstprogrammeringen uit je verleden over wat er zou kunnen gebeuren. De les is dat je praktisch alles kunt, zolang je de bronnen aanboort om te geloven dat je het kunt en om effectieve acties te ondernemen.

Waar dit allemaal toe leidt is een onvermijdelijk gegeven. Succes is geen

toeval. Het verschil tussen mensen die resultaten bereiken en degenen die niet succesvol zijn, is niet een of andere toevallige speling van het lot. Er zijn consistente logische patronen, specifieke wegen naar excellentie, die binnen ieders bereik liggen. Iedereen kan de ‘toverkracht’ in zichzelf ontketen. Je moet simpelweg leren hoe je geest en je lichaam op de voordeligste en krachtigste manier kunt aanwenden.

Heb je je ooit afgevraagd wat bijvoorbeeld Spielberg en Springsteen gemeenschappelijk hebben? Wat John F. Kennedy en Martin Luther King gemeen hadden waardoor zo veel mensen op zo’n diep-emotionele wijze door hen zijn beïnvloed? Je kunt zelf nog vele mensen bedenken over wie je vergelijkbare vragen kunt stellen. Ik voorspel dat je in ieder geval zult ontdekken dat zij in staat waren (of zijn) zichzelf tot consistente actie, in de richting van de verwezenlijking van hun ‘dromen’, aan te zetten. Maar wat maakt dat zij het volhouden om hiervoor steeds alles wat zij in zich hebben te blijven inzetten? Hier zijn natuurlijk veel factoren voor aan te geven. Hoe dan ook, ik geloof dat er zeven fundamentele zogenaamde karaktertrekken zijn, die zij in zichzelf hebben gecultiveerd; kenmerken die hen het vuur gaven om alles te doen wat nodig is om te slagen. Het zijn de zeven basis-katalysatormechanismen die ook jouw succes kunnen verzekeren.

**KENMERK 1:** *Passie!* Al deze mensen hebben een reden ontdekt, een omvattende, stimulerende, bijna obsessieve doelstelling die hen voortstuwt om te doen, te groeien en meer te worden. Deze geeft hun brandstof om hun succes-trein door te laten gaan en uit hun werkelijke potentieel te tappen. Passie veroorzaakt dat iemand als Lee Iacocca, de directeur van Chrysler, zijn zaken zo opvallend anders aanpakt. Passie brengt grote sportmensen ertoe steeds naar topprestaties te streven en die te verbeteren. Passie drijft computer-wetenschappers tot het soort doorbraken waardoor mannen en vrouwen ruimtereizen maken én weer veilig op aarde landen. Passie zorgt ervoor dat je laat opblijft en toch fit vroeg opstaat. In onze relaties willen we passie. Het leven krijgt kracht, zwier en betekenis door passie. Er bestaat geen grootsheid zonder de passie om groots te zijn, of het nu gaat om de aspiratie om een atleet, kunstenaar, wetenschapper, ouder of zakenvrouw te zijn. Hoe je deze innerlijke kracht aan de hand van doelstellingen kunt vrijmaken wordt in hoofdstuk 11 behandeld.

**KENMERK 2: Overtuiging!** In ieder religieus boek op aarde wordt gesproken over de macht en het effect van geloof en overtuiging op de mensheid. Mensen die in belangrijke mate slagen, verschillen in hun overtuigingen enorm van degenen die falen. Onze overtuigingen over wat we zijn en kunnen worden, bepalen precies wat we zullen zijn. Als we in magie geloven, zullen we een magisch leven leiden. Als we geloven dat ons leven door nauwe grenzen bepaald wordt, hebben we ineens die beperkingen reëel gemaakt. Wat we geloven dat waar is, wat we geloven dat mogelijk is, wordt wat waar is, wat mogelijk is. Dit boek zal je een specifieke manier aanreiken waarmee je jouw overtuigingen kunt veranderen, zodat ze je steunen in het bereiken van je meest gewenste doelen. Veel mensen zijn gepassioneerd, maar komen niet tot actie om hun dromen waar te maken, als gevolg van de belemmerende overtuigingen die ze hebben over wie en wat ze zijn. Mensen die slagen, weten wat ze willen én geloven dat ze het kunnen krijgen. Hun overtuigingen vormen de stuwkracht waarmee hun passie in daden wordt omgezet. Wat overtuigingen zijn en hoe je ze kunt gebruiken wordt in de hoofdstukken 4 en 5 behandeld.

**KENMERK 3: Strategie!** Een strategie is de wijze waarop vermogens georganiseerd worden. Toen Steven Spielberg besloot filmmaker te worden, stippelde hij een koers uit die zou kunnen leiden naar de wereld die hij wilde veroveren. Hij bedacht wat hij wilde leren, wie hij moest leren kennen, wat hij moest doen. Hij had passie, overtuiging en ook een strategie om deze kenmerken met hun optimale potentieel te laten werken. Iemand als Ronald Reagan had zich bepaalde communicatiestrategieën eigen gemaakt, die hij consistent gebruikte om de gewenste resultaten te behalen. Iedere grote politicus, conferencier, komiek, onderwijzer, ouder of werkgever weet dat het niet genoeg is de middelen tot welslagen te bezitten. De middelen moeten op de meest effectieve en efficiënte manier gebruikt worden. Een strategie is de bevestiging van het feit dat de grootste talenten en ambities ook de juiste weg moeten vinden. Je kunt een deur binnenkomen door die open te breken, of je kunt de sleutel vinden waarmee je de deur opent en heel houdt. In de hoofdstukken 7 en 8 wordt je geleerd hoe je met behulp van strategieën excellentie teweeg kunt brengen.

**KENMERK 4: Heldere Waarden!** Als je bedenkt welke dingen Amerika groot gemaakt hebben, komen begrippen als patriottisme en trots, tolerantie en

vrijheidslievendheid naar voren. Dat zijn waarden, de fundamentele ethische, morele en praktische beoordelingen die gemaakt worden over wat belangrijk is en er werkelijk toe doet. Waarden zijn specifieke overtuigingsystemen met betrekking tot wat goed en slecht is voor ons leven. Het zijn beoordelingen over wat het leven de moeite waard maakt. Veel mensen hebben geen helder idee over wat voor hen belangrijk is. Vaak doen ze dingen waarover ze zich later ongelukkig voelen, eenvoudig omdat zij niet duidelijk zijn in wat ze – onbewust – geloven dat goed en juist voor hen en anderen is. Bekijk je succesvolle mensen als Ronald Reagan, J.F. Kennedy, Martin Luther King, John Wayne, Jane Fonda, dan blijkt dat zij bijna altijd een helder fundamenteel bewustzijn hebben over wat wezenlijk belangrijk is. Zij hebben wellicht heel verschillende visies, maar gemeenschappelijk is een fundamentele morele geaardheid; een bewustzijn van wie zij zijn en waarom zij doen wat ze doen. Begrip voor waarden is een van de meest belovende en uitdagende sleutels om excellentie te bereiken. In hoofdstuk 18 wordt er uitgebreid aandacht aan besteed.

Waarschijnlijk heb je opgemerkt dat de beschreven kenmerken met elkaar in verband staan en elkaar voeden. Wordt passie beïnvloed door overtuiging? Natuurlijk. Hoe meer je gelooft dat je iets kunt bewerkstelligen, hoe meer je in het algemeen bereid bent erin te investeren. Is geloof op zich voldoende om uit te blinken? Het is een goede start, maar als je gelooft dat je een zonsopgang gaat zien maar je strategie is naar het westen te lopen, kun je enige moeilijkheden verwachten. Worden je strategieën voor succes beïnvloed door je waarden? Wis en waarachtig. Als jouw successtrategie je noodzaakt dingen te doen die niet bij je onbewuste overtuigingen over goed en kwaad voor jouw leven passen, zal zelfs de beste niet werken. Dit kan vaak waargenomen worden bij mensen die aanvankelijk slagen, maar eindigen met het ondermijnen van hun eigen succes. Het probleem is dan dat er een innerlijk conflict is tussen de individuele waarden en de strategie voor het bereiken van de gestelde doelen. Ook het volgende kenmerk is onlosmakelijk met de voorgaande verbonden.

**KENMERK 5: *Energie!*** Energie maakt het concert van bijvoorbeeld iemand als Bruce Springsteen of Tina Turner overdonderend en fantastisch. Of, energie is de ondernemende dynamiek van iemand als kolonel Sanders of Lee Iacocca. Energie is ook de vitaliteit van bijvoorbeeld Katharine Hepburn of

Ronald Reagan. Het is vrijwel onmogelijk loom naar excellentie toe te kuieren. Uitzonderlijke mensen grijpen kansen en vormen kansen. Ze leven alsof ze bezeten zijn van de wonderlijke mogelijkheden van elke dag en de erkenning dat tijd het enige is waarvan niemand genoeg heeft. Er zijn veel mensen op de wereld met een passie waarin ze geloven. Ze kennen de strategie die deze kan verwezenlijken, hun waarden zijn ermee in overeenstemming, maar ze missen net de fysieke vitaliteit om actie te ondernemen. Groot succes is niet los te denken van de fysieke, intellectuele en spirituele energie die het mogelijk maakt het beste te maken van wat je in je hebt. In de hoofdstukken 9 en 10 zul je kennis maken met de instrumenten die je fysieke energie kunnen vergroten.

**KENMERK 6:** *Vermogen tot het aangaan van relaties!* Praktisch alle succesvolle mensen hebben met elkaar gemeen dat zij een bijzondere vaardigheid hebben om met anderen relaties aan te gaan en rapport op te bouwen met mensen met heel uiteenlopende achtergronden en overtuigingsystemen. Zeker bestaat er ook het vreemde genie, wiens uitvinding soms de wereld verandert. Maar als het genie al zijn tijd in een eenzame, wetenschappelijke ‘broei-plaats’ doorbrengt, zal hij op één niveau slagen en op vele andere falen. Succesvolle mensen hebben het vermogen om met vele – soms miljoenen – anderen bondgenootschappen te sluiten. Het grootste succes ligt echter niet op het wereldtoneel. Het ligt in de diepste schuilhoeken van het eigen hart. Diep vanbinnen hunkert iedereen naar het aangaan van duurzame, liefhebbende relaties met anderen. Zonder dat is ieder succes, iedere uitzonderlijkheid, inderdaad leeg en hol. In hoofdstuk 13 wordt op relaties nader ingegaan.

**KENMERK 7:** *Communicatief meesterschap!* Dat is de essentie van dit boek. De manier waarop we zowel met anderen als met onszelf communiceren bepaalt uiteindelijk de kwaliteit van ons leven. Geslaagde mensen zijn degenen die geleerd hebben iedere uitdaging die het leven hun voorschotelt aan te nemen en die ervaring zo met zichzelf te communiceren dat zij de dingen vervolgens succesvol veranderen. Falende mensen accepteren de tegenslagen van het leven als beperkingen. Zij die ons leven en onze cultuur vormgeven, zijn ook meesters op het vlak van de communicatie met anderen. Zij kunnen een visie, een verzoek, een vreugde of een boodschap aan anderen overdragen. Commu-

nicatief meesterschap is de sleutel tot een goede ouder, een groot kunstenaar, een integer politicus of een goede onderwijzer zijn. Bijna ieder hoofdstuk in dit boek heeft op een of andere manier met communicatie te maken, met het overbruggen van leemten, het vinden of bouwen van nieuwe wegen en het delen van nieuwe visies.

Het eerste deel van dit boek leert je hoe je je geest en lichaam kunt opdragen effectiever te functioneren. Er wordt gewerkt met factoren die de communicatie met jezelf beïnvloeden. In het tweede deel wordt bekeken hoe je effectiever met anderen kunt omgaan en hoe je kunt anticiperen op de gedragsvormen die verschillende soorten mensen consistent zullen creëren. In het derde deel wordt vanuit een breder, meer globaal perspectief gekeken naar hoe we ons gedragen, wat ons motiveert en wat we op een breder interpersoonlijk of maatschappelijk niveau kunnen bijdragen. Het gaat dan over het toepassen van de geleerde vaardigheden in leiderschap.

Toen ik dit boek schreef, was mijn oorspronkelijke doel een handboek voor menselijke ontwikkeling te schrijven – een boek dat met het beste en nieuwste op het gebied van menselijke veranderingstechnologie zou zijn gevuld. Ik wilde je wapenen met de vaardigheden en strategieën die het je mogelijk zouden maken wat je ook maar wenste te veranderen en dat liefst sneller dan je ooit had gedroomd. Ik wilde op een concrete manier een gelegenheid voor je creëren om onmiddellijk de kwaliteit van je levenservaring te laten groeien. Ook wilde ik een werk maken waarnaar je steeds kunt teruggrijpen om er telkens iets bruikbaar voor jouw leven uit te halen. Ik wist dat veel onderwerpen, waarover ik zou schrijven, op zich boeken konden vormen. Hoe dan ook, ik wilde je complete informatie geven, die je op ieder gebied kunt gebruiken. Ik hoop dat je het als zodanig zult ervaren.

Toen het manuscript klaar was, waren de beoordelingen heel positief, behalve omtrent één aspect. Verscheidene mensen zeiden: ‘Je hebt hier twee boeken. Waarom deel je het manuscript niet op en publiceer je nu een boek en plan je de publicatie van het volgende over twaalf maanden?’ Mijn doel was om jou, lezer, zo snel mogelijk zo veel mogelijk kwaliteitsinformatie te leveren. Ik wilde deze vaardigheden niet bij stukjes en beetjes uitdelen. Wel maakte ik me bezorgd dat veel mensen die delen van het boek die ik het belangrijkste vind niet eens zouden bereiken, omdat me werd uitgelegd dat verscheidene onderzoeken aangetoond hebben dat minder dan tien procent

van degenen die een boek kopen verder leest dan het eerste hoofdstuk. Eerst kon ik dat statistische gegeven niet geloven. Toen herinnerde ik me dat minder dan drie procent van de natie financieel onafhankelijk is, minder dan tien procent omschreven doelen heeft, slechts vijfendertig procent van de Amerikaanse vrouwen – en zelfs nog minder mannen – het gevoel heeft fysiek in een goede conditie te zijn en dat in veel Amerikaanse staten één van de twee huwelijken in een echtscheiding eindigt. Echt maar een heel klein percentage mensen leeft het leven van hun dromen. Waarom is dit zo? Omdat het inzet vereist; consistente actie.

Bunker Hunt, een multimiljonair uit de Texaanse oliewereld, is eens gevraagd of hij mensen een advies voor succes kon geven. Hij zei dat succes simpel is. Eerst besluit je precies wat je wilt, ten tweede bepaal je of je bereid bent de prijs te betalen om het te verwezenlijken, en vervolgens betaal je die prijs. Als je de tweede stap niet graag neemt, zul je op langere termijn nooit krijgen wat je wilt. De mensen die weten wat ze willen en bereid zijn er de prijs voor te betalen noem ik graag ‘de weinigen die doen’ versus ‘de velen die praten’. Ik daag je uit met het materiaal uit dit boek te spelen, het allemaal te lezen, ook anderen in je kennis te laten delen, en ervan te genieten.

In dit hoofdstuk heb ik het belang van effectief handelen benadrukt. Maar er zijn vele manieren om effectief te handelen. De meeste daarvan zijn grotendeels van het type ‘al doende leert men’ of ‘je leert met vallen en opstaan’. De meeste succesvolle mensen hebben talloze aanpassingen en heraanpassingen gemaakt voordat ze bereikten wat ze wilden. ‘Met vallen en opstaan’ is goed, behalve dat het een enorme hoeveelheid verbruikt van de bron waar niemand genoeg van heeft, namelijk tijd. Stel je voor dat je actie kon ondernemen om het leerproces te versnellen. Stel je voor dat je in minuten of uren kon leren wat iemand jaren heeft gekost om het te perfectioneren. Stel je voor dat ik je kon tonen hoe je in korte tijd precies de lessen kunt leren die uitzonderlijke mensen al geleerd hebben. Precies dat is mogelijk, namelijk via *modelleren*, het exact reproduceren van de excellentie van anderen. Wat doen deze mensen dat hen onderscheidt van degenen die slechts van succes dromen? Laten we dat in het volgende hoofdstuk gaan ontdekken ...

# Je ongekende vermogens



In dit boek vertelt Anthony Robbins op heldere wijze wat Neuro-Linguïstisch Programmeren (NLP) is en wat het voor je kan doen.

Het principe is eenvoudig: als je je een innerlijke voorstelling maakt van hoe je wilt zijn of wat je wilt bereiken, dan heeft dat beeld, die gedachte, een duidelijk positieve invloed op het resultaat.

Leer zelfbewust en positief te denken en ontdek letterlijk ongekende vermogens in jezelf.

Een inspirerende klassieker op het gebied van NLP.

**Anthony Robbins** is een internationaal veelgevraagde spreker en coach van meerdere wereldleiders. *Je ongekende vermogens* is zijn bekendste boek. Het wordt jaar na jaar herdrukt en heeft vele tienduizenden geholpen al hun mogelijkheden te realiseren.

ISBN 978-90-215-5146-3



9 789021 551463

[www.kosmosuitgevers.nl](http://www.kosmosuitgevers.nl)



NUR 770  
[www.servire.nl](http://www.servire.nl)

Servire maakt deel uit van  
Kosmos Uitgevers, Utrecht/Antwerpen