

INHOUDSOPGAVE

Voorwoord	9
Inleiding	12
DEEL 1: MINDSET	13
1 Wat je gelooft, creëer je	14
2 Verander je mindset, verander het resultaat	25
3 Wat geloven succesvolle ondernemers?	29
DEEL 2: CASHFLOW	33
4 Het belang van financiële informatie	34
5 Hoe sta je er financieel voor?	39
6 Welke keuzes kun je maken?	44
7 Reserves opbouwen	54
DEEL 3: STRATEGIE	63
8 Stoppen met je bedrijf	64
9 Survive en straks weer verder bouwen	78
10 Pivot: een draai maken	92
11 Thrive: de crisis als springplank naar succes	107
Bonus: De lessen die horen bij het schrijven van dit boek	126
Hoe nu verder	131
Dankwoord	133
Ondernemers over dit boek	135
Over de auteur	141

VOORWOORD

Vrijdag 13 maart 2020 was voor mij persoonlijk 'de dag'. De dag waarop ik voelde dat er grote veranderingen op stapel stonden. Ik ging die dag naar de supermarkt om boodschappen te doen. Ik liep met een mandje aan mijn arm door de winkel en de onzekerheid was in alles zichtbaar en voelbaar. In de lege schappen en de volle wagens. In de manier waarop mensen door de winkel liepen. In de lacherige gesprekjes over wc-papier.

Zondag 15 maart kondigde Mark Rutte de intelligente lockdown af. De scholen gingen dicht en we werden niet langer geacht in groepen samen te komen. De wereld om ons heen kwam tot stilstand, maar ondernemers zaten niet stil. De lockdown was nog geen uur oud of ik werd al uitgenodigd voor besloten Facebookgroepen over ondernemen in crisistijd. Ik keek met verbazing, en soms zelfs afgunst, naar de snelheid waarin er webinars en informatiesessies uit de grond werden gestampt. Ik kon iedere dag wel drie gratis webinars volgen over ondernemen in crisistijd. Zelf deed ik nog heel even niks. Ik wist dat ik snel in beweging zou komen, maar ik gunde mezelf even tijd om te landen in de nieuwe realiteit.

Precies een week later, op zondagochtend, stond ik onder de douche en dacht ik na over het webinar dat ik zelf wilde geven. Het onderwerp broedde al een paar dagen in mijn hoofd. Ik had bij Sonja, mijn operationeel manager, al aangekondigd dat ook ik een webinar ging geven en of ze rekening wilde houden met een lance-

ring na het weekend. Dat webinar had zich eigenlijk geheel onbewust in mijn hoofd gevormd als 'gratis'. Alles was tenslotte gratis deze dagen. Iedereen buitelde over elkaar heen met inzichten en oplossingen. Maar het was op dat moment, onder de douche, dat het kwartje viel. Ik zag het helemaal niet zitten om een gratis webinar te geven. Ik realiseerde me: Ik ben ondernemer; ik ga waarde leveren en daar wil ik gewoon een factuur voor sturen.

Nadat ik het besluit had genomen dat dit een betaalde training zou worden, ging ik aan de slag met de landingspagina en promotieteksten. Ik appte Sonja: 'We gaan dit niet gratis doen. Het wordt een betaalde training. Het is een experiment, als we tien deelnemers hebben, ben ik blij.'

Maandagochtend lanceerden wij de training en binnen één minuut was de eerste aanmelding binnen. Toen wist ik dat ik iets in handen had. Want als je één klant kunt krijgen, kun je er tien krijgen. En als je er tien kunt krijgen, kun je er honderd krijgen. Mijn doel van tien klanten stelden we vrijwel direct bij naar dertig. Vijf dagen later, op vrijdag, gaf ik de training aan ruim tachtig betalende klanten. We draaiden 10k omzet met een gloednieuw product in de tweede week van de crisis.

Natuurlijk was ik blij met 10k omzet. Ik ben ondernemer. Ik ben dol op omzet. Maar ik was nog veel blijer toen ik me realiseerde dat deze crisis helemaal niet hoefde te betekenen dat mijn bedrijven het 'zwaar' zouden krijgen. Dat ik mijn personeel, freelancers of leveranciers niet meer zou kunnen uitbetalen. Ik voelde het kriebelen. De ondernemer in mij ging nog wat rechterop staan. Want ik besloot niet zozeer 'dat ik dit ging redden', nee, ik besloot 'dat ik ging groeien'. Dat mijn bedrijven hier sterker uit gingen komen.

Dat deelde ik een paar dagen later ook in onze teammeeting. Ik stelde het team gerust. En zei dat ik van plan was om méér, en niet

mínder omzet te gaan draaien. En dat ik geen enkele intentie had om te gaan morrelen aan hun contracten. Ik zette de daad bij het woord door hun eerstvolgende facturen binnen één dag te betalen.

Stilstaan, snelheid, experimenteren, durven, waarde leveren. Het zijn successtrategieën die ik toepas en waardoor ik sterker uit de crisis kom dan ik erin ging.

Ik interviewde voor dit boek twintig andere ondernemers. Ondernemers die deze crisis overleven of zelfs als springplank gebruiken naar succes. Ik deel hun verhalen en destilleer daar waardevolle lessen uit. Doe er je voordeel mee. Nu en straks. Want deze crisis zal niet de laatste zijn, en met deze lessen behoor ook jij tot de winnaars.

Ik wens je een gezond, sterk en winstgevend bedrijf, dwars door de crisis heen,

Femke Hogema

INLEIDING

Een crisis kan in vele vormen toeslaan. Vandaag is het corona. Morgen kan het een concurrent zijn die ineens je beste klanten wegkaapt. Je kunt ziek worden, of voor een naaste moeten zorgen die ziek is. Er zullen altijd dingen gebeuren. Sommige ernstig en andere heel ernstig. Als je een crisis, welke crisis dan ook, wilt overleven, moet je zorgen dat het fundament staat en dat je je mindset en cashflow managet en de juiste strategieën inzet. Dat alles komt in dit boek aan de orde.

Dan een kleine disclaimer. Dit boek biedt geen oplossing voor alle problemen. Dit boek redt niet alle bedrijven van een faillissement. Dit boek behoedt ons niet voor de gevolgen van een economische crisis. Het zou naïef en zelfs ongepast zijn als ik dat wel zou beweren. Er zijn bedrijven en branches die het enorm zwaar hebben en die het wellicht niet gaan redden. Dat is erg. Dat doet mijn ondernemershart pijn. Ik wil op geen enkele manier bagatelliseren dat deze crisis voor heel veel mensen echt heel erg is.

Tegelijkertijd heeft het geen zin om het daarbij te laten. Want dat is níet het hele verhaal. We hebben wel degelijk invloed. We hebben altijd een keuze en door andere keuzes te maken kunnen we andere resultaten bereiken. Dit boek gaat over hoe jij als ondernemer jezelf kunt managen, hoe je ervoor zorgt dat je betere keuzes maakt waardoor je toekomst positief beïnvloedt. Dit boek gaat over het managen van je gedachten, je geld en je bedrijf. Dit boek gaat over het creëren van je succes in crisistijd, en ver daarna.

DEEL 1
MINDSET

**'WHETHER YOU
THINK YOU CAN
OR YOU THINK YOU
CAN'T, YOU'RE
RIGHT'**

HENRY FORD

1

WAT JE GELOOFT, CREËER JE

Ik weet nog heel goed dat ik een paar jaar geleden met mijn buurman Chris op het bankje bij de zandbak zat. Onze zoontjes speelden in de zandbak. Chris wist dat ik iets met geld had, en vertelde me over Bitcoin. Wat het was, dat hij erin geïnvesteerd had en waarom hij dacht dat dat een goede zet was om in te stappen. Dit gesprek was zeven jaar geleden, toen de Bitcoin 600 keer goedkoper was dan nu. Dikke kans dat jij nu op het puntje van je stoel zit, in de volle verwachting dat ik je zo ga zeggen dat ik dankzij de Bitcoin en dankzij dat gesprek aan de zandbak miljonair ben. Helaas. Ik deed niets met dat gesprek. De kans lag er. De kennis was voorhanden. Maar ik deed niks. Kan ik mezelf wel voor mijn kop slaan? Mwhah. Ja en nee. Natuurlijk denk ik wel eens 'had ik nu maar', maar dat is een zinloze gedachte en niet eentje die me helpt om nu betere keuzes te maken. In plaats daarvan kies ik voor een handiger gedachte. Ik heb mijzelf opgedragen kansen te zien als ze voorbijkomen, en ze te pakken.

Twee jaar later kwam zo'n kans langs. Ik kreeg van een collega-ondernemer een aantal hoofdstukken uit een e-book gemaild, ze vond dat ik dat echt moest lezen. De hoofdstukken kwamen uit het boek *Profit First*. Ik las de hoofdstukken en werd op slag verliefd op het systeem. Ik deed een paar dingen. Eerst claimde ik de domeinnaam profitfirst.nl. Toen surfte ik naar Amazon om het gehele (Engelstalige) boek te bestellen, wat pas twee weken later op mijn deurmat plofte. The rest is history. Ik heb Profit First groot

gemaakt in Nederland en België en mijn Profit First gerelateerde omzet bedraagt bijna een half miljoen op jaarbasis. Het interessante is: ik was niet de eerste Nederlander die het boek las. Ik was wél de eerste die daar een kans zag én die kans pakte.

Kansen zijn er altijd en overal. Maar je moet ze wel pakken. Je moet wel in actie komen. Kansen zijn er ook nu. Kleine kansen, grote kansen. Kansen om hier sterker uit te komen dan je erin ging, kansen om te zorgen dat je dit zonder al te grote kleerscheuren doorstaat. Maar als jij gelooft dat dit een ramp van ongekende omvang is, een situatie die desastreus is voor je bedrijf, een crisis waarbij velen zullen omvallen en jij niet gespaard blijft, dan zul je geen kansen zien en deze zeker niet pakken.

Ik interviewde voor dit boek meerdere ondernemers die kansen zagen en pakten. Marijn Kortstra, founder van no.dots, komt in hoofdstuk 11. Thrive uitgebreid aan bod. Maar ik introduceer hem vast bij je, omdat zijn mindset, dat wat hij denkt en gelooft, een inspiratie is in crisistijden.

Ik ontmoette Marijn Kortstra, net 24, een paar jaar geleden op een bijeenkomst van Entrepreneurs' Organization. Hij is *against all odds* een mega succesvol ondernemer. Op zijn 14e werd hij heel ziek. Hij lag jaren op bed en kon eigenlijk maar twee uur per dag wat doen. Naar school gaan (hij zat in 2 vwo) was geen optie meer en hij raakte in een depressie. Ziek, geen school, geen energie. Zijn ouders zagen dat er wat moest gebeuren en hebben Marijn gepusht om binnen die twee uur per dag dat hij wat kon doen, iets op te pakken.

Hij startte toen zijn bedrijf, no.dots. In eerste instantie bouwde hij websites vanaf een zolderkamertje met wat hulp van vrienden, maar al op zijn 16^e nam hij zijn eerste personeelslid aan. Door de jaren heen kon hij steeds iets meer gaan werken, maar pas op zijn 18^e kwamen ze erachter dat hij een auto-immuunziekte had en kon

hij gaan bouwen aan herstel. Ondanks dat hij tussen zijn 14^e en 21^e delen van de dag op bed lag, bouwde hij no.dots uit tot een online marketingbedrijf met een team van tien marketeers en grote internationale klanten.

Marijn zegt: *‘Ik leerde al op hele jonge leeftijd het verschil tussen schuld en verantwoordelijkheid. Schuld gaat over: waar ligt de fout? Schuld ligt buiten mijzelf. Het was niet mijn schuld dat ik ziek werd. Het was ook niet mijn schuld dat ik niet meer naar school kon. Maar het was wel mijn verantwoordelijkheid om binnen de gegeven omstandigheden iets van mijn leven te maken. Ik was de enige die verantwoordelijk was voor mijn eigen geluk en het behalen van mijn doelen.’*

Het is niet onze schuld dat de coronacrisis toeslaat. Het is niet onze schuld dat klanten hun opdrachten intrekken. We hebben niets fout gedaan waardoor dat kon gebeuren. Maar het is wel onze verantwoordelijkheid om, nu we in deze situatie zitten, adequaat te handelen.

Het is zo gemakkelijk om de verantwoordelijkheid buiten jezelf neer te leggen, dan hoef je er niks mee. Maar dan geef je al je leiderschap uit handen en uiteindelijk maakt dat machteloos.

Fuck alle omstandigheden; het is mijn verantwoordelijkheid er iets van te maken.

Het moment dat je beseft dat je verantwoordelijk bent voor alles in je leven, toon je leiderschap. Ik leerde al op hele jonge leeftijd: fuck alle omstandigheden; het is mijn verantwoordelijkheid er iets van te maken. Deze mindset neem ik mee in alles wat ik doe. Dus toen de coronacrisis uitbrak, baalde ik heus wel even. Het was tenslotte niet onze schuld dat een grote klant zijn opdracht introk omdat de productie van zijn goederen in een fabriek in China volledig stil kwam te liggen. Het was wel mijn verantwoordelijkheid om binnen die omstandigheden de juiste dingen te doen. En dat deden we.’

WAT GELOOF JIJ?

Alles begint bij wat je denkt en gelooft over jezelf, je bedrijf en je kansen. Als jij gelooft dat deze crisis een grote ramp voor je bedrijf is, en je eenvoudigweg moet afwachten of je er heelhuids uitkomt, is dat waarschijnlijk wat je doet: afwachten.

Geloof je daarentegen dat een crisis kansen biedt, en dat jij degene wilt zijn die die kansen ziet en pakt, dan ga je niet zitten wachten tot het voorbij is. Dan ga je in de actiestand.

Geloof jij dat je het niet kunt máken om geld te vragen voor je diensten? En dat de overheid moet zorgen dat je niet failliet gaat? Dan verdiep je je in de diverse mogelijkheden van overheidssteun en word je boos als blijkt dat je geen recht hebt op bepaalde bijstand. Geloof je daarentegen dat jouw diensten een bijdrage leveren aan het leven van je ideale klant, dan knal je in hoog tempo een nieuwe dienst eruit en heb je geen bijstand nodig.

Als ik had gedacht dat ik het niet kon maken om geld voor mijn webinar te vragen (want iedereen biedt tenslotte alles gratis aan), had ik mijn training ook gratis gegeven. En had ik geen 10k omzet gedraaid. Zo simpel is het.

De kansen liggen er. Er liggen altijd kansen. Maar je hebt wel de juiste mindset nodig om die kansen te zien en te pakken.

Er is een super eenvoudig testje om dit te demonsteren. Het duurt twintig seconden, dus doe even mee. Als ik 'go' zeg, haal je ogen dan van deze pagina en kijk om je heen en zoek gedurende ongeveer twintig seconden alle *rode* objecten in je omgeving. Go.

Gedaan? Echt, doe hem even: het duurt twintig seconden en geeft je veel inzichten. Go.

Hoeveel blauwe objecten heb je gezien? Ja, ik vroeg blauw. Niet rood. En, je hebt waarschijnlijk niet veel blauwe objecten gezien. Dat is logisch – ik vroeg je om je te focussen op rood, dus al je aandacht ging naar rood. Het is voor je hersenen volstrekt onmogelijk om alle impulsen die er voortdurend binnenkomen te verwerken. Daarom selecteren je hersenen wat ze wel en niet bewust registreren. Gelukkig maar, anders zou je gek worden. Op het moment dat jij je hersenen actief de opdracht geeft om te focussen op rood, wordt al het andere (blauw, geel, zelfs langsgrennende kinderen) weggefilterd. Er zijn geweldige testjes op internet te vinden die dit demonstreren. Op www.ondernemenincrisistijd.nl onder het kopje ‘extra’ staan wat linkjes naar dit soort testen.

Trek de informatie uit dit testje nu eens door naar de huidige situatie in je bedrijf. Hoe groot is de kans dat jij mogelijkheden ziet als je je alleen focust op wat er niet kan? En: hoe groot is de kans dat je mogelijkheden pakt die je überhaupt niet ziet?

Mindset is niet een fluffy ding dat alleen in je hoofd zit. Je gedachten vormen het startpunt en vanuit daar gaan die zich materialiseren in de echte wereld.

Je kunt ‘mindset’ zien als het geheel van gedachten en overtuigingen. Dus dat wat je denkt en gelooft. Een overtuiging is op haar beurt een gedachte waarvan je zeker weet dat zij klopt.

Ik heb drie weken de tijd om dit boek te schrijven. Bij het schrijven van deze alinea is de tweede week net ingegaan. Nu ben ik een snelle schrijver – *Winstgevende plannen* schreef ik binnen vier maanden – maar zelfs voor mij is drie weken echt bizar. Ik postte een bericht in mijn Amerikaanse Mastermindgroep: *This is completely absurd, but happening anyway*. Dat is de mindset waar ik nu, tijdens het schrijven, in zit. Had ik gedacht: je kunt geen boek in drie weken schrijven, dan was ik er nooit aan begonnen. Tijdens het schrijven loop ik regelmatig vast. Ik heb de structuur nog niet

te pakken, van ieder hoofdstuk staat al wat op papier maar het is nog geen eenheid en tussen het schrijven door interview ik talloze ondernemers alleen weet ik nog niet hoe die interviews onderdeel gaan worden van het boek. Dat maakt het voor mij lastig om in hoog tempo door te schrijven. Ik herinner mezelf dan steeds opnieuw aan een zin die bijna mijn mantra werd: *How is the least relevant question*. Voor mij is dat genoeg. Ik realiseer me dat het *hoe* (de structuur, de volgorde) vanzelf op zijn plek valt. En dat ik nu 'gewoon' woorden moet produceren. Liefst 2.500 per dag. Dat is de mindset waarmee ik dit boek schrijf.

Je mindset is geen vast gegeven. Het is niet iets waarmee je bent geboren en waar je het de rest van je leven mee moet doen. Je mindset is ontstaan doordat je de boodschappen bent gaan geloven die je van belangrijke mensen in je leven gekregen hebt. Kreeg jij als boodschap mee dat sommige mensen in het leven geluk, en andere pech hebben, dan accepteer je nu wellicht je 'lot'. Je hebt gewoon pech. Leerde je daarentegen dat 'er altijd een oplossing is', dan kom je nu in actie, op zoek naar die oplossing. Sommige boodschappen zijn zelfs cultureel bepaald. Denk maar aan het oer-Hollandse: doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg. Dat is geen behulpzame gedachte om out of the box te gaan denken.

Ook nu worden we voortdurend beïnvloed door wat anderen zeggen over de crisis. En als je niet oppast, ga je dingen geloven die je helemaal niet verder helpen. Als ik nu zou geloven dat het allemaal zinloos is omdat de hele economie naar de knoppen gaat, geeft me dat niet echt de juiste energie om een actiegericht boek te schrijven ;-)

Net zoals je niet met je mindset geboren bent, hoeft je hem ook niet tot aan je dood met je mee te dragen. Je kunt je mind trainen zodat je dingen gaat geloven die je helpen in plaats van belemmeren bij het creëren van je succes of geluk.

Het actief managen van je mindset is daarom van wezenlijk belang voor je toekomst. Ik geef je drie stappen om jouw mindset te managen:

**STAP 1: BRENG JE GEDACHTEN EN
OVERTUIGINGEN IN KAART**

Wat geloof jij op dit moment over jezelf, je bedrijf en je toekomst? Schrijf eens een aantal overtuigingen, statements of gedachten op waarvan je op dit moment gelooft dat ze waar zijn.

Ik geef er twee als voorbeeld:

*Dit heeft een enorme negatieve impact op de economie en dus ook op mij.
Mensen hebben geen geld.*

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

STAP 2: DAAG JE OVERTUIGING UIT

Stel jezelf nu de vraag of de door jou opgeschreven gedachten en overtuigingen waar zijn. Loop ze stuk voor stuk langs, en vraag je af: is dit waar? Weet ik zeker dat dit waar is?*

Waarschijnlijk zul je bij de meeste gedachten concluderen dat je níet zeker weet of ze waar zijn.

* Uit: Byron Katie: *Vier vragen die je leven veranderen*

Ik pak bovenstaande voorbeelden er nog even bij. Stel dat je gelooft:

Dit heeft een enorme negatieve impact op de economie en dus ook op mij.

Weet je dan zeker dat dit waar is? In eerste instantie is je reactie wellicht: ja, dat is waar. Deze crisis gaat een enorme impact op de economie hebben en natuurlijk krijg ik daar last van.

Maar weet je echt absoluut zeker of dit waar is? Als je eerlijk bent, zul je toch moeten concluderen dat je niet 100% zeker kunt weten dat dit waar is. Niemand kan in de toekomst kijken. Dus alhoewel ook ik denk dat de economie echt een flinke klap gaat krijgen, en alhoewel dat vermoeden ondersteund wordt door de economen die zelfs al spreken van een recessie van ongekende omvang, kan ik niet zeker weten dat dat ook zo is, en kan ik al helemaal niet zeker weten wat dat voor gevolgen voor mij zal hebben.

Mensen hebben geen geld.

Veel ondernemers gebruiken deze overtuiging als excuus om bij de pakken neer te gaan zitten. 'Ik moet wachten tot dit over is, want mensen hebben geen geld.'

Maar is dat feitelijk waar? Hebben mensen geen geld? De meeste mensen krijgen nog steeds salaris. Online winkels draaien decemberomzetten en PostNL presenteerde onlangs de cijfers van het eerste kwartaal van 2020. De omzet 'pakketjes' is bijna 14% hoger ten opzichte van vorig kwartaal. Ik bedoel maar.

Door jezelf de vraag te stellen: 'Is dit waar? Weet ik zeker dat dit waar is?' breng je je overtuigingen aan het wankelen. Je realiseert je dat je dingen gelooft waarvan je niet zeker weet dat ze daadwerkelijk waar zijn.

Onderzoek ook wat het effect is van je gedachten en overtuigingen. Als ik maar vaak genoeg denk *Dit heeft een enorme negatieve impact op de economie en dus ook op mij*, ga ik me ongerust maken. Ik word niet blij van deze gedachte. Door die gedachte maak ik me zorgen over mijzelf, mijn bedrijven, mijn gezin en over alle ondernemers die het heel zwaar hebben in deze crisis.

De gedachte *Ik ga hier sterker uitkomen* doet iets heel anders met me. Als ik dit denk, voel ik me krachtiger. Alhoewel ik nu op een stoel zit, lijkt het wel alsof ik door deze gedachte langer word en rechterop ga staan. Deze gedachte geeft me zin om in actie te komen. En het kan haast niet anders dan dat dat ook bij jou zo werkt.

Pak de drie tot vijf belangrijkste belemmerende gedachten en overtuigingen uit jouw lijstje er eens bij, en schrijf op hoe je reageert als je deze gedachte gelooft.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

STAP 3: WELKE GEDACHTE, ALS ZIJ WAAR ZOU ZIJN, KAN IK BETER GELOVEN?

In deze laatste stap, ga je actief kiezen wat je wilt geloven.

In de vorige paragraaf heb je ontdekt dat dat wat je gelooft een enorme impact heeft op wat je doet en daarmee op het resultaat dat je behaalt.

In stap 1 en 2 heb je je overtuigingen en gedachten bewust gemaakt en aan het wankelen gebracht (want je weet niet zeker of ze waar zijn).

Aangezien de meeste overtuigingen toch niet waar zijn, kun je beter bewust kiezen wat je gelooft en wat je tegen jezelf zegt. Toch?

Aangezien de meeste overtuigingen toch niet waar zijn, kun je beter bewust kiezen wat je gelooft en wat je tegen jezelf zegt.

Schrijf nu eens drie tot vijf nieuwe gedachten of overtuigingen op die maken dat je je sterker voelt en die je energie geven om in actie te komen. Stel jezelf de volgende vraag: welke gedachte, die ik nu nog niet geloof, maar die mij beter helpt mijn doelen te bereiken, zou ook waar kunnen zijn?

Er zitten enkele essentiële elementen in deze vraag:

- *Je hoeft het nu nog niet te geloven* – Je hebt misschien wel jarenlang iets anders geloofd. Het is dus niet zo gek dat je deze nieuwe gedachte (nog) niet gelooft.
- *Als hij je maar helpt je doelen te bereiken* – Zodra de nieuwe gedachte je blij maakt, is het een betere gedachte. ‘Stel dat ik deze gedachte zou geloven, helpt dat me dan mijn doelen te bereiken?’ Het is daarbij niet zo belangrijk wat die doelen zijn: financieel succes, rust, geluk.
- *Er is niet één goed alternatief voor je negatieve overtuiging* – Als je belemmerende gedachte is: ‘Deze crisis is een ramp’, kan je nieuwe gedachte een tegenstelling daarvan zijn: ‘Deze crisis is een kans’. Maar in plaats van een tegenstelling kun je ook een heel nieuwe formulering maken, bijvoorbeeld: ‘Deze crisis vraagt van mij creativiteit en positiviteit’. Het gaat er niet om dat je die ene juiste, nieuwe gedachte vindt, het gaat erom dat je een nieuwe, positieve gedachte vindt waar je blij van wordt en die je helpt je doelen te bereiken.

Je nieuwe gedachte voldoet idealiter aan twee belangrijke voorwaarden:

- 1 *De gedachte is positief* – Het is belangrijk dat je je nieuwe gedachte positief formuleert. Een gedachte als: ‘Deze crisis is geen ramp’ is dan wel een tegenstelling van de gedachte: ‘Deze crisis is een ramp’, maar je voelt zelf al dat die eigenlijk dezelfde energie geeft. Het is niet echt een gedachte waar je blij van wordt. En in alle eerlijkheid geeft de gedachte ‘Deze crisis is geen ramp’ me ook niet echt richting. Hij helpt me niet mijn doelen te bereiken. Het punt is dat het negatieve woord ‘ramp’ er nog steeds in zit. Onze hersenen horen de woordjes ‘niet’ en ‘geen’ niet. Denk maar eens dat er géén roze olifant in de kamer staat. Wat zie je nu voor je? Precies. Het is dus zaak dat je formuleert wat je wél wilt en niet wat je niet wilt.

- 2 *De gedachte is geformuleerd alsof het al zo is* – Daarnaast zet je de nieuwe gedachte in de actieve vorm, alsof het al zo is. ‘Ik wil graag positief zijn’ is minder krachtig dan ‘Iedere dag creëer ik iets positiefs’. Iets willen is veel minder krachtig dan iets zijn of iets doen. Je kunt je brein trainen erin te geloven dat je al succesvol bent. Je kunt tot aan je dood succesvol *willen* zijn, maar dat schiet niet hard op als je niet echt wat gaat doen.

Noteer jouw drie tot vijf nieuwe, ondersteunende overtuigingen:

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5