

IN 5 STAPPEN SUCCESVOL INTUÏTIEF ONDERNEMEN

MARTIJN MEIMA

 **INTUÏTIEF ONDERNEMEN**

MOEITeloos SUCCEsvOL

Gefeliciteerd met deze stap

Intuïtief Ondernemen is een bewustzijnsverandering



Allereerst leuk dat je aan de slag wilt met intuïtief ondernemen. Het is een 'way of life'. Voor mij is het een hele kijk op ondernemen, zakendoen en hoe je daar persoonlijk instaat. Het beïnvloedt voor mij dus veel meer dan alleen je bedrijf. Dat vind ik er zelf ook het mooie aan.

Waar ik dit e-boek voor geschreven heb, is om zoveel mogelijk mensen op een intuïtieve manier te laten zakendoen. Wat dat precies is, dat lees je dus in dit e-boek. Op die manier geloof ik dat we met elkaar mooie dingen kunnen bereiken waar iedereen baat bij heeft: de ondernemer, de medewerkers, de leveranciers, de klanten, de mensen, de dieren, de planten, de aarde. Ik geloof echt in win-win-win.

Dit vraagt wel om bewustzijnsverandering en echt van binnen op deze nieuwe manier ondernemen. Het is geen trucje.

Ik wens je heel veel plezier met dit e-boek. Regelmatig start ik een minicursus gebaseerd op dit e-boek waarin ik je nog wat meer handvatten geef om deze 5 stappen te doorlopen. Hou mijn website in de gaten voor de eerstvolgende startdatum.

Madyn Meima

Intuïtief Ondernemen

Molenweg 28c

7431 BK Diepenveen

06 2 111 7777

www.intuitiesondernemen.nl

www.facebook.com/intuitiesondernemen

Inhoudsopgave

Voorwoord	4
<i>Ondernemen kan makkelijker, sneller en plezieriger</i>	4
<i>Welkom in de 21e eeuw!</i>	4
<i>Het boek is geschikt voor iedereen die zaken doet</i>	5
<i>Voor ZZP-ers</i>	5
<i>Voor ondernemers met personeel en managers</i>	5
<i>Voor medewerkers</i>	5
Inleiding in Intuïtief Ondernemen	6
<i>Wat is intuïtie?</i>	6
<i>Wat is ondernemen?</i>	6
<i>Wat is Intuïtief Ondernemen nog meer?</i>	7
Stap 1 – Loslaten	10
<i>Inleiding</i>	10
<i>Laat oordelen en overtuigingen los</i>	10
<i>Laat oude pijn en emoties los</i>	11
<i>Laat verwachtingen los</i>	11
<i>Wordt je leven dan niet saai?</i>	12
<i>Hoe doe je dat dan?</i>	12
Stap 2: Doelen	15
<i>Inleiding</i>	15
<i>Maar tja, hoe kies je nu een doel?</i>	15
<i>5 stappen om vanuit je hart een doel te kiezen</i>	16
<i>Hoe ga je in groepen om doelen</i>	19
Stap 3: Signalen herkennen	20
<i>Inleiding</i>	20
<i>Je omgeving</i>	20
<i>Synchroniciteit</i>	21
<i>De 6 kanalen van je intuïtie</i>	21

<i>Je lichaam</i>	22
<i>De taal van je intuïtie leren kennen</i>	23
<i>Intuïtieve signalen in groepen</i>	24
Stap 4: Praktisch aan de slag	25
<i>Inleiding</i>	25
<i>Toepassingsgebieden voor je intuïtie</i>	25
<i>Meditatie</i>	26
<i>Visualisaties</i>	26
<i>Intuïtiekaarten</i>	27
<i>De natuur</i>	28
<i>Familie-, organisatie-, marketing- en ander soortige opstellingen</i>	28
<i>Doen alsof</i>	30
<i>Intuïtie praktisch inzetten in groepen</i>	30
Stap 5: Experimenteer	31
<i>Inleiding</i>	31
<i>Stap 1: Experimenteer met loslaten</i>	32
<i>Stap 2: Experimenteer met doelen stellen en realiseren</i>	32
<i>Stap 3: experimenteer met de signalen</i>	33
<i>Stap 4: Experimenteer met diverse intuïtieve methodes</i>	33

Voorwoord

Zoals je merkt, gaat de tijd steeds sneller. Natuurlijk niet letterlijk, maar het lijkt alsof alles veel sneller gaat dan een paar jaar geleden. Volgens mij is dat ook zo. De intensiteit van de tijd neemt toe.

Daarnaast wordt de wereld complexer. Alles hangt met elkaar samen. Dit zorgt ervoor dat je geen tijd meer hebt om allerlei onderzoeken te doen, modellen uit te werken, of plannen te schrijven. Je moet NU handelen. Dat kennen we als ondernemer maar al te goed. We zijn gewend om intuïtief te beslissen en te handelen. Maar we hebben tegelijkertijd het gevoel dat we iets niet goed doen. Dat we wat meer zouden moeten leren om volgens de bedrijfskundige principes te handelen en denken. Maar niks is minder waar.

Deze tijd vraagt om ondernemerschap waarbij je de controle loslaat. Waarbij je meegaat in de flow en werkt vanuit een basisvertrouwen in andere mensen en in de overvloed in het leven in het algemeen en het zakenleven in het bijzonder. Deze tijd vraagt om ondernemers die hun hart volgen en intuïtief stappen zetten zonder uit te kunnen leggen waarom.

Deze tijd vraagt ook om ondernemers die een helder doel hebben en dit vervolgens weer loslaten, omdat ze vertrouwen op de schijnbare toevalligheden die hun als vanzelf naar dat doel brengen.

Ondernemen kan makkelijker, sneller en plezieriger

Dit betekent wel dat je echt contact met je intuïtie moet hebben en dat is niet altijd makkelijk. We hebben geleerd onze intuïtie te wantrouwen, af te sluiten of te negeren. Deze tijd vraagt om weer te vertrouwen op deze krachtige bron in jezelf en in anderen.

Op die manier kun je namelijk veel meer doen in een kortere tijd. Je kunt veel sneller beslissingen nemen en het kost je veel minder energie. Dus weg met die 60 tot 80-urige werkweken. Weg 'even geen tijd voor je gezin'. Weg 'ondernemers moeten nu eenmaal hard werken'. Allemaal overtuigingen uit het Industriële tijdperk.

Welkom in de 21e eeuw!

In dit e-boek beschrijf ik vanuit mijn eigen ervaring de 5 stappen om succesvol intuïtief te ondernemen. Deze stappen pas ik dagelijks toe in mijn privé en zakelijk leven. Ik merk dat ik hierdoor veel gelukkiger ben, een succesvol bedrijf heb en (bijna) nooit ziek ben.

Dat gun ik jou ook!

Het boek is geschikt voor iedereen die zaken doet

Het boek heb ik geschreven met het individu als uitgangspunt. Dit is wat mij betreft ook de basis voor intuïtief ondernemen. Organisaties zijn opgebouwd uit mensen. Het zijn de mensen die handelen. Daarom gaat het bij intuïtief ondernemen ook om een andere manier van handelen van die mensen.

Daarmee gaat intuïtief ondernemen ook over persoonlijke groei en ontwikkeling. Ik zie dat namelijk niet los van succesvol ondernemen. Volgens mij kan een onderneming alleen maar succesvol zijn als de mensen die erin werken en zeker de directeur/eigenaar bereid zijn persoonlijk te groeien en zich te ontwikkelen.

Voor ZZP-ers

Omdat dit boek is opgezet met het individu als uitgangspunt is het uitermate geschikt voor ZZP-ers, de zelfstandigen zonder personeel, of de ZP-ers, de zelfstandige professionals. Als ZP-er ben jij je bedrijf. Jij bepaalt direct het succes van je bedrijf. Je kunt de 5 stappen dan ook direct voor jezelf gebruiken en er je voordeel mee doen.

Voor ondernemers met personeel en managers

Voor ondernemers met personeel in dienst en managers gaat het natuurlijk ook om de mens. Ik raad je aan om in eerste instantie het boek op jezelf te betrekken. Kijk hoe jij de 5 stappen kunt integreren in je (zaken)leven.

Vervolgens zou ik je adviseren om je medewerkers te stimuleren om deze 5 stappen toe te passen en te integreren. Ook eventuele teammanagers kunnen de stappen in hun teams toepassen en bespreekbaar maken.

Bij ieder hoofdstuk heb ik bovendien een paragraaf toegevoegd waarin ik meer vertel over hoe je de stap kunt toepassen in groepen. Zo kun je het gedachtegoed van de 5 stappen ook in organisaties en andere samenwerkingsvormen toepassen.

Voor medewerkers

Ook als je in dienst bent bij een organisatie kun je met de 5 stappen aan de slag. Je past ze ook gewoon op dezelfde manier toe. Het enige verschil is dat je binnen bepaalde richtlijnen en randvoorwaarden moet opereren omdat je in dienst bent van een groter geheel.

Inleiding in Intuïtief Ondernemen

Voordat we gaan kijken naar de 5 stappen om succesvol intuïtief te ondernemen, wil ik graag eerst met je delen wat ik versta onder Intuïtief Ondernemen.

Wat is intuïtie?

Er zijn veel verschillende definities van intuïtie. Van 'onderbuikgevoel' tot je zesde zintuig. Intuïtie wordt in het woordenboek gedefinieerd als "directe kennis" of "iets te weten komen zonder bewust gebruik te maken van het verstand".

Je kent het misschien wel dat je ergens binnenkomt en direct weet of voelt dat het niet in orde is. Of je hebt een afspraak en ergens is er een stemmetje dat je vertelt dat dit een interessant contact is. Of je voelt diep van binnen dat je ergens heen moet gaan.

Dit kunnen allemaal signalen van je intuïtie zijn. Ze kunnen echter ook niet helemaal zuiver zijn en beïnvloed door ervaringen uit het verleden, door patronen uit je familiesysteem of door een sterk verlangen of angst.

Voor mij is intuïtie jouw verbinding met je onderbewuste en met het collectieve onderbewuste. Het is als het ware jouw communicatie met het zogenaamde 'wetende veld', dat Deepak Chopra ook wel beschrijft. Daarmee is intuïtie dus veel meer dan een onderbuikgevoel. Dat is vaak vertroebeld door angsten, pijn uit het verleden en verlangens.

Verderop, bij de stap "Herken de signalen" zal ik verder ingaan op je intuïtie als communicatiemiddel met je onderbewuste.

Wat is ondernemen?

Intuïtief Ondernemen gaat ook over ondernemen. De definitie van de Van Dale is "beginnen iets te doen" of "op zich nemen". Dat is ook precies waar ondernemen voor mij over gaat. Je hebt een idee en er is nog niks. Je begint dan iets te doen waardoor er iets ontstaat. Je creëert. Daarbij neem je de gehele verantwoordelijkheid op je. Je gaat er volledig achter staan.

De Harvard Business School definieert ondernemerschap als "the pursuit of opportunity without regard to resources currently controlled" (van de Business Insider website). Ondernemerschap gaat er dus over dat je een kans ziet en die gaat benutten zonder dat je nadenkt over welke middelen je hebt of juist niet hebt. Je zet gewoon de eerste stap.

De traditionele manier van ondernemen is je eigen bedrijf starten om een idee dat je hebt in de wereld te zetten. Ondernemen kan echter ook heel goed binnen een loondienstverband. Het is dan wel van belang dat je de ruimte krijgt en neemt om stappen te zetten zonder dat je weet of je de juiste middelen wel hebt. Daarnaast vind ik dat je ook bereid moet zijn de volledige verantwoordelijkheid op je te nemen voor de stappen die je zet.

Ondernemen is voor mij dus breder dan je inschrijven bij de KvK en iets in de markt zetten. Het gaat over de interne houding waarbij je een kans ziet en deze gaat benutten waarbij je niet meteen alles

wilt beheersen en controleren en waarbij je bereid bent de verantwoordelijkheid te nemen die erbij hoort.

Wat is Intuïtief Ondernemen nog meer?

Daarnaast is Intuïtief Ondernemen een nieuwe kijk op zakendoen. Een kijk die past bij de huidige tijd. Intuïtief Ondernemen is gebaseerd op de volgende pijlers:

◆ **Zakelijk inzetten van je intuïtie**

Veel ondernemers gebruiken hun intuïtie al bewust als het gaat om privé zaken. Maar als het gaat om marketing, financiën of beslissen of je al dan niet met een leverancier in zee moet gaan, lijkt het alsof we denken dat onze ratio daarvoor meer geschikt is. Dat klopt niet!

Intuïtief Ondernemen betekent dat je ook zakelijk je intuïtie inzet en dat ook de mensen om je heen stimuleert om hun intuïtie te gebruiken en de informatie te delen. Daarnaast gaat het erover dat je intuïtieve methodes (zoals het gebruik van organisatieopstellingen, visualisaties, intuïtiekaarten of meditatie) inzet bij het ondernemen. Op die manier zul je beslissingen nemen die veel duurzamer zijn en niet op ego gebaseerd. Hierdoor kun je met elkaar grotere doelen bereiken en veel meer voor elkaar krijgen.

Dit vraagt erom dat je ruimte creëert voor het luisteren naar je intuïtie, het interpreteren ervan en ernaar handelen.

◆ **Open houding**

Intuïtief Ondernemen vraagt een open houding. Een houding waarbij je geen oordelen hebt over wat goed is en wat slecht. Een houding waarbij je niet heel erg gefocust bent op een doel. Een houding waarbij je je niet laat leiden door je angsten en verlangens.

Door zo'n houding aan te nemen, kun je gemakkelijker meestromen met de flow van je onderneming. Je kunt gemakkelijker vertrouwen op de signalen van je intuïtie omdat je niet meer hoeft te begrijpen of het je wel dichterbij je doel brengt of dat de gevolgen wel goed voor jezelf of je bedrijf zijn.

Dit betekent dat je de controle loslaat. Je probeert niet meer alles te beheersen, te voorspellen en te sturen. Je gaat veel meer vanuit een basisvertrouwen handelen.

In de 5 stappen gaan we kijken hoe je dat dan doet.

◆ **Eenheidsbewustzijn**

Deze pijler gaat over het uitgangspunt dat we allemaal één zijn. We kunnen ervaren dat er een afgescheiden wereld is waarin we zaken doen in een markt met klanten en concurrenten. We kunnen ervaren dat er schaarste is aan grondstoffen en geld. We kunnen ervaren dat er daders zijn en slachtoffers, dat bepaalde acties slecht zijn en andere goed.

Tegelijkertijd kunnen we ervaren dat er geen afscheiding is tussen jou en mij, tussen mij en de aarde, tussen inkomsten en uitgaven, tussen mijn bedrijf en dat van de concurrent.

Tegelijkertijd kunnen we ervaren dat er overvloed is, dat de winst van de een niet ten koste gaat van de ander. Tegelijkertijd kunnen we ervaren dat acties die goed lijken misschien ook slecht kunnen zijn en andersom. De wereld is niet zwart-wit.

Door meer contact te hebben met dit eenheidsbewustzijn en vanuit daar je acties te laten

ontstaan, zul je merken dat je in een positieve flow komt. Je merkt dat synchroniciteit ervoor zorgt dat precies de juiste mensen en zaken op je pad komen. Je zult merken dat je kunt omgaan met zogenaamde tegenslagen of negatieve gebeurtenissen. Je kunt je verbinden met moeilijke klanten en ze zien als leraren op je weg.

Op deze manier zul je merken dat ondernemen gemakkelijker wordt. Je hoeft niet meer te strijden of te vechten. Je gaat mee met de stroom en geniet van de weg.

◆ **Nastreven hoger doel**

Tijdens mijn studie Bedrijfskunde aan de universiteit van Groningen leerde ik dat het doel van bedrijven is om hun winst te maximaliseren. In mijn meer dan 10 jaar ervaring in het coachen en adviseren van bedrijven heb ik dat echter nooit teruggezien.

Bij Intuïtief Ondernemen hoort ook het nastreven van een hoger doel in plaats van het maximaliseren van je winst. Je bedrijf is ergens voor opgericht. Er was een idee, een droom, een hoger doel. Het bedrijf is een middel om dat doel te bereiken. Dit geldt in grote mate voor zelfstandig ondernemers. Ook grote organisaties zijn ooit opgericht met een bepaald doel. Zolang je verbinding houdt met dit doel, zul je merken dat het stroomt, dat dingen vanzelf gaan en dat er een bepaalde creatiekracht in je bedrijf aanwezig is. Verlies je dit doel uit het oog en ga je winst als doel stellen, dan zul je merken dat de energie uit het bedrijf weglekt.

◆ **Financieel gezond**

Intuïtief Ondernemen is niet iets zweverigs en spiritueels. Het is niet afgesneden van de dagelijkse werkelijkheid. Nee, Intuïtief Ondernemen betekent ook dat je jouw droom op aarde vormgeeft. Dat betekent onder andere dat je bedrijf financieel gezond moet zijn. Een gezond bedrijf maakt winst of zorgt er in ieder geval voor dat de mensen die er werken er een mooie boterham aan verdienen. Een bedrijf dat financieel niet gezond is, kan niet blijven bestaan en dat zou betekenen dat dit hogere doel ook niet meer bereikt kan worden. Het feit dat de focus niet op winst en geld verdienen ligt, betekent niet dat je geen geld verdient. Sterker nog, ik denk dat als je echt vanuit flow en vertrouwend op je intuïtie onderneemt, je juist heel veel geld verdient. Dit kun je vervolgens weer gebruiken om nog meer bij te dragen aan het hogere doel dat je voor ogen hebt.

Bovendien hoort bij Intuïtief Ondernemen ook dat je goed voor jezelf zorgt. Dat betekent dat je ook lekker op vakantie gaat, je tijd neemt voor de mensen om je heen, dat je jezelf lekker laat verwennen in de sauna of op een manier die bij jou past. Dit betekent ook dat je gezond eet, dat je aandacht hebt voor eerlijke en duurzame handel. Dit kost allemaal geld. Daarom is het belangrijk dat je bedrijf financieel gezond is.

◆ **Holistische aanpak**

Intuïtief Ondernemen gaat ervan uit dat ieder deel onderdeel is van een groter geheel. Daarbij kan een probleem of symptoom in een deel veroorzaakt worden door een verstrikking in het geheel en andersom.

Deze pijler is geïnspireerd op het systemische gedachtegoed dat is ontstaan in het werken met familie- en organisatieopstellingen. Het uitgangspunt hierbij is dat er een groter bewustzijn is, het zogenaamde systeemgeweten, dat heel veel invloed heeft op de verschillende delen van het systeem. Concreet betekent dit dat er in een bedrijf een kracht is

die ervoor zorgt dat het systeem overleeft. Onderdelen van het systeem, zoals bijvoorbeeld een medewerker, een hele afdeling of een klant kan vanuit verbinding met dit groepsgeweten onbewust bepaald gedrag gaan vertonen wat niet productief is, maar dat je als een signaal van het systeem kan zien dat er ergens iets mis is.

Intuïtief Ondernemen gaat er dus over om breder te kijken dan direct naar een probleem. Je kunt het probleem beter zien als een signaal, een oplossing van het grotere systeem om een disbalans op te lossen.

Door op deze manier te kijken zul je ook niet terechtkomen in het zoeken van de schuldige of denken in wij en zij.

◆ **People, planet, profit**

Dit zijn de 3 Ps vanuit het maatschappelijk verantwoord ondernemen. Het mooie van Intuïtief Ondernemen, vind ik, is dat je daarmee als vanzelf beslissingen neemt die een positief effect hebben op people, planet en profit. Je hoeft hier dus niet aparte commissies voor op te richten of apart aandacht aan te besteden. Ze zijn een vanzelfsprekend gevolg van het Intuïtief Ondernemen.

Je zult als vanzelf op een andere manier met je leveranciers, klanten en eventuele medewerkers omgaan. Hierbij ga je niet meer het onderste uit de kan proberen te halen en met een dubbele agenda de ander proberen te misleiden. Je gaat vanuit openheid en verbondenheid samen onderzoeken waar de win-win ligt en hoe je op een eerlijke manier met elkaar kunt samenwerken.

Je zult in de beslissingen die je neemt altijd rekening houden met het effect op de aarde; nu en in de toekomst. Je gaat op zoek naar die oplossingen die op alle fronten een positief effect hebben.

Tenslotte zorg je er ook voor dat je bedrijf en jijzelf financieel gezond zijn. Alleen dan ben je duurzaam aan het ondernemen.

Natuurlijk lukt dit niet altijd en zijn er situaties te bedenken waarbij op het eerste gezicht geen oplossing mogelijk is die op alle fronten een positief effect heeft. Dan gaat het erom weer los te laten; goed en slecht te overstijgen en je intuïtie te vertrouwen. Soms kun je de gevolgen helemaal niet overzien en kun je pas een paar jaar later zien wat het effect is van je keuzes. Het is dus geen dogma waar je aan vast moet blijven houden. Het is een uitgangspunt, een innerlijk referentiepunt. Mijn ervaring is dat het vaak ook over een innerlijk weten gaat en dat je aan de oppervlakte niet direct kunt duiden wat het effect is op people, planet en profit.

Stap 1 – Loslaten

Inleiding

Een belangrijke stap voor Intuïtief Ondernemen is loslaten. Loslaten zorgt ervoor dat je ruimte creëert, dat je jezelf vrijer maakt. Vrijer om je intuïtie te volgen. Vrijer om te vertrouwen op de stroom. Door los te laten, kun je los komen van patronen uit je (familie) verleden. Je maakt plek voor niet-weten, voor innerlijke rust vanuit waar iets nieuws kan ontstaan.

Dit is geheel tegengesteld aan wat we op school leren en waar de maatschappij om vraagt. Daar moet je alles kunnen uitleggen, moet het wetenschappelijk bewezen zijn en is het belangrijk dat je ergens wat van vindt. De hele media gedijt op zwart/wit denken, terwijl er zoveel meer kleuren in de wereld zijn. Je moet echt stevig staan wil je kunnen zeggen “Ik heb geen mening” of “ik weet het niet”. Toch is dat vaak een beter startpunt dan dat je het al zeker weet.

Loslaten heeft mij geholpen om veel neutraler in het leven te staan, waardoor ik plotseling veel meer informatie kon oppikken van anderen, van mijzelf en van de omgeving. Het heeft er ook voor gezorgd dat ik veel minder door angsten en verlangens werd gestuurd. Hierdoor durfde ik beslissingen te nemen vanuit mijn intuïtie en heb ik stappen kunnen zetten die ik anders nooit had gezet.

In deze stap gaan we kijken naar verschillende zaken die je los kunt laten en een aantal manieren om dat te doen.

Laat oordelen en overtuigingen los

Tijdens mijn studententijd, inmiddels alweer een aardig tijdje geleden, vond ik het heel belangrijk om overal een mening over te hebben. Ik was VOOR het milieu en TEGEN auto's; ik vond iemand goed of slecht; ik vond wat van de politiek en ik kon heel goed discussiëren om mijn mening uit te leggen en te verkondigen. Heerlijk vond ik dat. Dat was wie ik was; ik ontleende er mijn identiteit aan.

Met de tijd heb ik de grijswaarden in het leven steeds meer leren zien en ervaren. In de NLP hebben ze een heel mooi uitgangspunt wat me hierbij geholpen heeft. Het uitgangspunt is:

“Iedereen doet op elk moment het allerbeste, uitgaande van de beschikbare middelen en zijn of haar kijk op de wereld”

Hierdoor kon ik zien dat een andere mening of een ander gedrag ook te ‘verklaren’ is en dat diegene daar ook goed over nagedacht heeft. Zo heb ik leren inzien dat ook de in mijn ogen meest slechte acties in 99% van de gevallen ontstaan zijn vanuit een positieve intentie. Alleen is de kijk op de wereld soms wat anders, of heeft iemand niet de middelen om anders te handelen.

Om je intuïtie goed in te kunnen zetten, is het belangrijk om al je oordelen en overtuigingen los te laten of in ieder geval bereid zijn om ze voor jezelf ter discussie te stellen. Door vast te houden aan oordelen en overtuigingen, beperk je jezelf namelijk in de mogelijkheden die er zijn om te benutten.

In veel gevallen zijn er drie kanten van een medaille:

1. De positieve kant. Vanuit een bepaald perspectief is iets altijd wel positief.

2. De negatieve kant. Ook is er altijd wel iets negatiefs te bedenken (“elk voordeel heb z’n nadeel”, zei Cruijff al).
3. De nul-kant. De kant zonder oordeel. De kant waar beide kanten geïntegreerd zijn.

Laat oude pijn en emoties los

Naast het loslaten van oordelen en overtuigingen is het belangrijk om oude pijn en emoties los te laten. Hoe vaak zorgen anderen er niet voor dat je je niet heel erg fijn voelt? Vaak heeft dat niks met hun te maken, maar alles met jou en pijn die je in het verleden hebt geleden. Zij drukken als het ware alleen maar op een emotieknopje, waardoor je heel heftig reageert. Zolang dat nog gebeurt, kun je niet zuiver naar je intuïtie luisteren en zul je eerder geneigd zijn om acties te ondernemen die de pijn verminderen. Dit zijn niet per sé de acties die jou op dat moment het meeste zullen helpen.

Onderzoek daarom bij jezelf wat er precies gebeurt als er weer eens iemand is die je boos, verdrietig, bang of blij maakt. Onderzoek met name wat er in jezelf gebeurt. Op welk knopje wordt er gedrukt?

Ik realiseer me dat het voor deze mini cursus te ver gaat om te verwachten dat je deze oude pijn en emoties eventjes loslaat. Het is wel goed om je te realiseren dat bepaalde problemen en tegenslagen in het heden te maken kunnen hebben met iets uit je (familie) verleden.

Mijn ervaring is dat je al een stap kunt maken door je bewust te zijn van deze oude patronen die je vasthouden. Soms ontstaat er daardoor al ruimte. Door er bij wijze van spreken van een afstandje naar te kijken, kun je al wat meer vrijheid ervaren en wellicht andere keuzes maken of de drempel overwinnen om de stap te zetten die je intuïtie je ingeeft.

Tegelijkertijd heb ik zelf ook gemerkt dat het soms nodig is de hulp van een expert in te schakelen. Iemand die je helpt om een bepaald aspect uit het verleden los te laten. Afhankelijk van hoeveel je al op dit gebied hebt gedaan en hoeveel je los te laten hebt, kan één sessie al voldoende zijn of is het goed om een paar jaar aan de slag te gaan in bijvoorbeeld een opleiding of intuïtieontwikkelingstraining.

Laat verwachtingen los

Tenslotte is het goed om je verwachtingen los te laten. Mijn ervaring is dat deze ervoor zorgen dat je een vernauwde blik krijgt. Je bewustzijn versmalt zich als het ware. Je staat niet meer open voor andere gebeurtenissen of een andere uitkomst dan die jij in je verwachting hebt voorgesteld. Dit maakt het veel lastiger om mee te bewegen en ontvankelijk te zijn voor andere wegen die “naar Rome leiden”.

Bovendien kunnen verwachtingen zorgen voor heel veel teleurstellingen en negatieve reacties. Doordat je bijvoorbeeld verwacht dat iemand met wie je een afspraak hebt gemaakt, zich daar ook aan zal houden, zal je teleurgesteld zijn als hij deze afspraak niet nakomt. Gekoppeld aan misschien een overtuiging dat je je aan je afspraak moet houden, kan het zijn dat je beslist dat je geen zaken meer met deze persoon doet. Je intuïtie kan je echter vertellen dat je juist wel zaken moet doen met deze persoon, maar het wordt lastig om deze informatie van je intuïtie nog te horen en ernaar te handelen.

Natuurlijk zijn verwachtingen ook heel fijn. Je hebt de verwachting dat een bepaalde opdracht heel leuk wordt en je verheugd je erop. Je verwacht dat door de ontmoeting met die oude studiegenoot weer een nieuwe vriendschap kan ontstaan en dat maakt je blij.

In die gevallen kun je eens onderzoeken wat er op dit moment ontbreekt of wat je nu mist, waardoor die verwachting jou zou blij maakt. Laat dit vervolgens los en je zult merken dat je het veel minder nodig hebt om verwachtingen te hebben.

Wordt je leven dan niet saai?

Die vraag krijg ik heel vaak. Als je geen verwachtingen meer hebt, geen oordelen, geen emoties; wordt je leven dan niet saai en vlak? Die vraag is heel moeilijk te beantwoorden. Ja, het wordt saai en nee, als je die rust en leegte ervaart, is dat helemaal niet saai. Vanuit het perspectief van iemand die vol emoties en vol met blijde verwachtingen en oordelen zit, is die leegte en rust heel saai. Als je die rust en leegte ervaart, heb je geen behoefte meer aan die emoties en verwachtingen.

Ook hier geldt weer dat het niet zo is dat je van de ene op het andere moment helemaal Zen bent en alleen maar in de leegte en stilte zit. Wat ik heb gemerkt is dat je die momenten kunt opzoeken, je kunt gemakkelijker kiezen voor stilte en leegte. Dat is waar het om gaat bij Intuïtief Ondernemen, omdat je vanuit die 'saai' stilte en leegte veel beter naar je intuïtie kunt luisteren en ernaar kunt handelen. En dan wordt het leven en het ondernemen één groot avontuur!

Hoe doe je dat dan?

Oké, je hebt besloten dat je wat meer en vaker wilt loslaten, maar hoe doe je dat dan? Er zijn veel manieren om los te laten. Van gecertificeerde methodes tot een lekkere wandeling in de natuur. Hieronder geef ik een overzicht van een aantal manieren die voor mij hebben gewerkt of waarvan ik zie dat ze bij klanten werken. Ga ook zeker op zoek naar jouw manier van loslaten.

Hierbij kan ik je aanraden om je niet vast te pinnen op één manier, omdat alle methodes voordelen en nadelen hebben en op sommige gebieden goed werken en op andere juist weer niet. Zo heb ik heel veel losgelaten op een energetische manier; door bijvoorbeeld te visualiseren of in opstellingen. Op een bepaald moment heb ik ook gekozen voor een hele fysieke manier van loslaten waarbij een masseur me hielp om oude angsten en pijn eruit te gillen, masseren en bijna slaan. Dat was een hele goede aanvulling!

Onderstaande lijst is ook geen uitputtende lijst. Vul hem gerust aan met je eigen loslaatmethoden.

♦ De natuur

De natuur is een hele krachtige manier om los te laten. Inmiddels hebben ze ook ontdekt dat er echt iets in je hersenen verandert als je in de natuur bent. In ziekenhuizen worden in operatiekamers en op verpleegafdelingen steeds vaker natuurfoto's geplaatst zodat het genezingsproces kan versnellen en mensen eerder op hun gemak zijn.

Als je iets wilt loslaten, ga je de natuur in. Verbind je met de bomen, de struiken, de dieren of wat er ook op je pad komt. Adem de natuur in en weer uit. Ga tegen een boom zitten en laat dat wat je los wilt laten de grond in stromen. Schreeuw eens lekker in een open weiland, of raak de zachte bladeren aan en voel de spanning wegstromen.

Vind jouw manier om de natuur te gebruiken om los te laten.

◆ Familie- en organisatieopstellingen

Opstellingen zijn een krachtige manier om te onderzoeken wat de diepere oorzaak is van bepaalde blokkades. Tegelijkertijd helpen opstellingen ook om beweging te creëren en om bepaalde zaken los te laten.

In een opstelling ga je de onderbewuste informatie in een vraagstuk zichtbaar en voelbaar maken. Hiervoor stel je representanten van de verschillende elementen uit de vraag in de ruimte op. Bij familieopstellingen zijn dat je vader, je moeder en eventuele broers en zussen. Bij organisatieopstellingen kun je denken aan elementen als het bedrijf, een afdeling, een functie, de potentiële klanten, de website, een tussenpersoon of meer abstracte zaken als de ziel van het bedrijf, de behoefte van de klant of de onbenutte potentie van het bedrijf. Zodra de mensen in de ruimte staan, ontvouwt zich een krachtenveld waarin je als vraagsteller heel helder kunt zien en voelen waar de echte oorzaak van de vraag ligt. Door de bewegingen die ontstaan en de woorden die worden gesproken, ontdek je ook wat de oplossingsrichting is.

Wil je opstellingen inzetten om jezelf vrijer te maken en los te laten, dan zou ik zeker aanraden om dit onder begeleiding te doen. Mijn ervaring is dat je prima in je eentje een opstelling kunt doen met papiertjes op de grond om inzicht te krijgen in bepaalde keuzes die je hebt of om informatie te krijgen over wat er speelt tussen jou en een leverancier.

Als het echter gaat om loslaten, transformeren en helen is het handig om een opstelling onder begeleiding te doen. Heb je hier behoefte aan? Neem dan [contact](#) met me op.

◆ De Sedona methode

Dit is een loslaat techniek waarbij je juist niet gaat onderzoeken waar bepaalde gedachten, emoties of lichamelijke gewaarwordingen vandaan komen. Door je te verbinden met een veel ruimer bewustzijn, kun je loslaten. Deze methode zorgt voor een transformatie op celniveau. Je laat echt op een heel diep niveau los. Mij heeft hij enorm geholpen en bij mijn klanten zie ik ook heel veel effect door de Sedona methode.

Voor hier gaat het te ver om de methode helemaal uit te leggen. Deze moet je een keer ondergaan om te ontdekken hoe het werkt en of het voor jou werkt. Je kunt hierover van alles vinden op internet. Je kunt ook een [afspraak](#) met me maken.

◆ **Dansen, zingen, schilderen – Creatief bezig zijn**

Vind je het lekker om creatief bezig te zijn, dan kun je dat ook heel goed gebruiken om los te laten. Richt je aandacht op dat wat vast zit, voel het, verbind je ermee. Ga vervolgens dansen, zingen, boetsen of schilderen en laat het eruit komen. Transformeer dat wat vastzit in je creatieve uiting. Laat het stromen en geef het vorm.

◆ **Meditatie**

Meditatie is een manier om stil te worden en naar binnen te keren. Er zijn veel verschillende vormen van en je hoeft echt niet in een hele oncomfortabele houding 3 uur op een stenen vloer te zitten. Waar het om gaat is dat je je aandacht naar binnen richt en vervolgens waarneemt wat er is. Je hecht je nergens aan en laat alles er zijn. Je bent als het ware een oordeelloze toeschouwer.

Iedere keer als je toch meegaat in een gedachte of toch oordeelt over een pijntje dat je hebt, ga je weer met je aandacht naar een vast punt (bijvoorbeeld je ademhaling, of een bepaald woord).

Op deze manier kun je heel veel rust creëren en stilte van waaruit je beter contact kunt maken met je intuïtie.

◆ **Energetische loslaten**

Alles is trilling. Alleen trilt het een wat langzamer dan het ander. Materie trilt heel langzaam, geluid trilt sneller en licht trilt nog sneller. Wij zijn ook een en al trilling. Deze trilling, of energie kun je ook waarnemen. Dat is bijvoorbeeld waarom je soms kunt voelen dat iemand boos is of verdrietig. Dat is ook waardoor je weet dat iemand jou gaat bellen.

Sommige mensen hebben zich verder bekwaamd in het waarnemen. Zij kunnen je helpen om te onderzoeken waarom het niet stroomt of wat het is dat je tegenhoudt om stappen te zetten. Vaak kun je tegelijkertijd ook de energie weer laten stromen. Dit kan door bijvoorbeeld het visualiseren van de energie en deze vervolgens te transformeren. Ook acupunctuur is een manier om deze energie weer te laten stromen. Daarnaast werken EFT, Reiki en energetische massage met jouw energie en kun je op die manier zaken loslaten. Dit gaat niet zozeer heel bewust en op een rationele manier, maar veel onbewuster. Je merkt het effect vaak wel doordat je je lichter voelt, of dat er een last van je schouder is verdwenen. Je kunt dit zelf doen door je af te stemmen op iets dat je dwars zit en je hier een beeld, geluid of gevoel bij te laten opkomen. Vervolgens ga je onderzoeken wat de beweging is die gemaakt wil worden. Dit kan zijn dat je het beeld laat bewegen en ziet wat er nodig is, of dat je een aanpassing doet in het geluid of het gevoel.

Mijn ervaring is dat het, zeker in het begin, fijn is om dit onder begeleiding van iemand te doen. Wil je hier meer informatie over, neem dan [contact](#) met me op.

Stap 2: Doelen

Inleiding

Als we alles hebben losgelaten, ontstaat er een leegte, een nulpunt; niets en tegelijkertijd alles. Sommigen willen hier heel lang in blijven. Dat kan. Dan ga je voor verlichting, voor een leven waarin je niks meer nodig hebt en alles loslaat.

Zelf vind ik het fijner om vanuit die leegte weer een richting te kiezen. Dat is waar deze stap over gaat. Door middel van een doel, geef je richting aan dat wat je doet. Je acties kunnen geleid worden door dit doel. Dit kan heel concreet en hard, maar ook heel intuïtief en zacht.



Het bovenstaande plaatje geeft voor mij heel goed het proces aan waar het om gaat. Bij de vorige stap ging je van buiten naar binnen, de inademing. Je ontdekt je maskers, je beschermingslagen en laat deze los. Zo kom je steeds dichterbij je kern en bij wie je in wezen bent. Vervolgens ga je vanuit daar creëren. Je gaat een richting kiezen waarmee je naar buiten komt. In een rijke schakering wordt je dan zichtbaar; de uitademing. Hierbij maakt het eigenlijk niet zoveel uit wat je doet, maar het is belangrijk dat je het doet.

Maar tja, hoe kies je nu een doel?

Weet dat er verschillende gradaties van doelen zijn. Je kunt doelen stellen voor het gesprek dat je zo hebt, voor de dag van vandaag of voor de komende maand. Je kunt ook doelen stellen voor je relatie, je zakenleven, een project wat je doet. Tenslotte kun je ook doelen stellen voor je leven in het geheel.

Hoe abstracter en groter je doelen zijn, hoe lastiger het vaak is om ze te stellen. Weet ook dat je doelen weer bij kunt stellen. Niets is eeuwig in dit leven.

Realiseer je dat ieder doel dat je stelt je blik en bewustzijn kan versmallen. Door je heel erg op een doel te richten, zie je soms de hele interessante kansen niet meer, omdat ze je niet zo snel mogelijk bij je doel brengen.

Wat we gewend zijn met het stellen van doelen is om ze SMART te maken (specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden). Ook gaan we vervolgens mijlpalen bepalen en het pad naar het doel toe zo veel mogelijk definiëren en vastleggen. Mijn ervaring is dat het zo niet werkt!

Daarom kies ik een doel als een stip aan de horizon. Vervolgens laat ik het ook weer los en open mijn blik weer. Ik verruim mijn bewustzijn en sta open voor alles wat er op mijn pad komt. Mijn intuïtie laat ik me leiden, maar daarover meer bij de volgende stap.

Ja, maar ... hoe kan ik er dan voor zorgen dat ik het bereik. Ik moet me toch vastbijten in het doel en er 100% voor gaan? Ja, dat klopt en tegelijkertijd niet.

5 stappen om vanuit je hart een doel te kiezen

Uit de principes van The Secret, of The Deeper Secret en dat wat ik heb geleerd bij diverse intuïtieve trainingen heb ik de volgende stappen geformuleerd voor het stellen en nastreven van je doelen.

1. Zorg dat je doel is afgestemd op dat wat je echt wilt

Dat klinkt heel gemakkelijk, maar mijn ervaring is dat we ons vaak laten leiden door anderen, angsten, verlangens en andere dwaalsporen. Als je doelen baseert op die input, dan weet je dat je hard zult moeten werken en vechten om ze te bereiken.

Wil je meer vanuit flow en rust je doelen bereiken, kies dan doelen die heel dicht bij je liggen. Door het loslaten bij stap 1 zul je gemakkelijker kunnen bepalen wat echt bij je past. Wat ik merk is dat er dan als vanzelf ideeën naar boven komen en dat duidelijk wordt wat de grote lijn is.

Realiseer je dat er altijd een punt in jezelf is dat rustig is. Het is net als bij een grote wervelwind. In het centrum is het altijd windstil. De Engelsen noemen dat "The Eye of the storm". In dit verband zou je het ook "The I of the Storm" kunnen noemen. Dit centrum is net als de as van een wiel. Het wiel kan heel hard draaien, maar het centrum draait zachtjes en blijft op z'n plek. Het is onveranderlijk in tijd en plaats. Alleen vanuit dit centrum kun je doelen stellen die je gemakkelijk zult verwezenlijken.

Er zijn verschillende manieren om bij dit centrum te komen. Het loslaten is een eerste stap. Zelf gebruik ik visualisatie/meditatie om bij mijn kern te komen. Door mijn gedachten tijdelijk stil te zetten, mijn ademhaling tot rust te brengen en even helemaal rustig te worden, ontstaat er ruimte voor helderheid over mijn doel(en).

2. Maak je doel zo helder mogelijk

Het SMART maken van doelen hebben mensen niet voor niets bedacht. Het gaat erom dat je heel helder hebt wat je wilt bereiken. Zelf doe ik dat door een duidelijk beeld te creëren van hoe het eruitziet als ik mijn doel heb bereikt. Ik verplaats me dus als het ware een stap verder in de tijd naar het moment dat mijn doel is gerealiseerd. Dan stel ik me voor hoe mijn wereld en die van mijn bedrijf

er dan uitziet. Wat zie ik mezelf en anderen doen? Wat hoor ik mezelf en anderen zeggen? Zijn er geuren die me opvallen? Wat voel ik? Kortom ik maak met alle zintuigen een 'plaatje' van de gewenste situatie.

Soms is het resultaat zo veelzijdig dat ik een collage maak waarin de verschillende aspecten staan. Wees hierin creatief. Je kunt het ook daadwerkelijk fysiek op een zogenaamd vision board visualiseren.

Realiseer je ook dat je altijd doelen hebt, maar vaak niet bewust. Als je de hele dag zit te balen van al die stress en drukte, dan ligt je focus op stress en drukte. Een grote kans is dat je dat juist als doel aan het uitzenden bent. Focus daarom dus altijd op dat wat je wel wilt bereiken en niet op dat wat je niet wilt.

3. Weet wat de intentie onder je doel is

Bij het maken van een toekomstplaatje hebben we vaak heel duidelijk hoe het vorm moet krijgen. Dit is echter maar een vorm. Waar het bij dit soort processen om gaat is de intentie die onder de vorm ligt.

Hoe ik mijn jaaromzet visualiseerde

Toen ik net voor mijzelf was begonnen, heb ik heel helder een doel gevisualiseerd. Ik zag mezelf op mijn computer naar mijn cijfers kijken en zag de gewenste omzet. Ik voelde hoe blij ik was dat ik die omzet had gerealiseerd. Ook hoorde ik dat ik tegen anderen zei dat ik die omzet gerealiseerd had en dat ik zo trots op mezelf was dat het was gelukt.

Het jaar schreide voort en het werd september. De gewenste omzet was bij lange na nog niet in beeld. Toen belde een oude relatie en vroeg me of ik 2 dagen in de week voor zijn organisatie coaches wilde begeleiden. Wow, dat wilde ik wel. Ik vond het leuk en een snelle berekening leerde me dat ik dan precies de gewenste omzet zou realiseren.

We maakten een afspraak om de details te bespreken. Toen hij mijn uurprijs hoorde, gaf hij aan dat hij dan maar 1 dag in de week gebruik wilde maken van mijn diensten. Mijn wereld stortte in! Daar ging een flink stuk omzet, maar erger nog, visualiseren werkte blijkbaar niet, want het gewenste beeld kwam niet uit. Toch gaf ik me weer over aan de flow en ben lekker aan de slag gegaan.

De gewenste omzet heb ik niet gerealiseerd. Toen realiseerde ik me dat het om de intentie ging en niet om de vorm die ik had bedacht. De intentie was voor mij dat wij als gezin netto hetzelfde te besteden zouden hebben als toen ik nog in loondienst was. Ik had daar een berekening op losgelaten en was zo tot de gewenste omzet gekomen.

Aan het eind van het jaar heb ik uitgerekend wat we als gezin netto te besteden hadden en dat was bijna exact hetzelfde als toen ik in loondienst was. Mijn

vrouw was namelijk wat meer gaan verdienen en ik hield netto veel meer over dan ik had verwacht, omdat ik een aantal belastingvoordelen niet had meegerekend.

De visualisatie van mijn doel had dus toch gewerkt, alleen de vorm was anders dan ik me had voorgesteld.

Ik hoop dat dit verhaal duidelijk maakt dat we ons moeten realiseren wat de intentie onder of achter je doel is. Waarom wil je dat doel bereiken? En waarom wil je dat? En waarom dat? Zo kom je uiteindelijk bij je intentie en de kans is zeer groot dat je die zult realiseren en de kans is net zo groot dat dit in een andere vorm is dan jij je kunt voorstellen.

Zie het als het steeds abstracter maken van je doel. Het is alsof je van een grotere afstand beschrijft hoe het eruit moet zien. Eerst zie je nog veel details en zie je precies hoe het vorm zou moeten krijgen. Als je dan uitzoomt, zie je de grote lijnen. Je ziet wat het zou moeten opleveren. Als je nog verder uitzoomt, zie je op een nog hoger abstractieniveau wat je wilt bereiken. De vorm verdwijnt en je voelt eigenlijk alleen nog maar de onderliggende intentie.

Dit is ook de reden dat het werken met abstracte vormen en kleuren soms beter werkt. Hier heb je de vorm namelijk al losgelaten.

4. Laat het doel nu los

Juist omdat de vorm ons op een dwaalspoor kan brengen, is het belangrijk om je doel los te laten. Je heel erg focussen op je doel kan ook een verkramping veroorzaken, waardoor je niet meer open staat voor je intuïtie.

Dus zodra je helder hebt wat je wilt bereiken en dit je duidelijk hebt voorgesteld met al je zintuigen, laat je het los. Ik doe dit vaak in de visualisatie door het toekomstplaatje zo klein te maken als een postzegel en hem vervolgens in een heliumballon te stoppen. Deze ballon knoop ik vervolgens dicht en laat hem los. Zo verdwijnt het plaatje langzaam totdat het niet meer zichtbaar is.

Realiseer je dat dit heel subtiel kan werken. Vaak zijn we geneigd om los te laten omdat het moet om je doel te bereiken. Daarmee hou je het eigenlijk nog vast. Loslaten is echt helemaal geen gevoel meer hebben bij het al dan niet bereiken van je doel. Het is goed als het bereikt wordt en als het niet wordt bereikt, is dat ook prima.

5. Sta open voor wat er op je pad komt en stroom mee

Nu je hebt uitgezonden wat je graag wilt bereiken, is het belangrijk om open te staan voor betekenisvol toeval, ofwel synchroniciteit. Waar dit over gaat is dat je open staat voor signalen, tekens, onverwachte contacten en andere schijnbare toevalligheden. Ik geloof niet meer in toeval. Te vaak valt alles zo mooi samen dat het echt geen toeval meer kan zijn. Heerlijk om te zien hoe het hele universum mee werkt om jouw wensen waar te maken. Bij de volgende stap ga ik hier dieper op in.

Hoe ga je in groepen om met doelen

Zodra mensen in groepen gaan samenwerken, komt er een noodzaak tot afstemmen. We zijn heel erg geneigd om dit te doen door duidelijke doelen en afspraken met elkaar te maken en regelmatig te controleren of we de doelen wel realiseren. Wat ik vaak zie, is dat systemen, processen en controlemechanismen juist gemaakt zijn om alles meetbaar en controleerbaar te maken. Loslaten is er niet bij. Dit is een manier van werken die gebaseerd is op angst en niet op vertrouwen.

Allereerst is het belangrijk dat je met elkaar ruimte creëert voor ieders individuele doelen. Als iedereen deze helder heeft en hier goed op afgestemd is, zul je merken dat mensen met meer plezier en enthousiasme gaan werken.

Vervolgens ga je met elkaar de gezamenlijke doelen bepalen. Hoe meer deze in lijn liggen met de individuele doelen, hoe gemakkelijker het is om samen vol energie en overgave aan de slag te gaan. Bedrijven zijn echter vaak geneigd om van bovenaf een doel op te leggen en dit moet dan maar uitgevoerd worden. Je kunt het ook omdraaien. Uitgaande van de mensen die je in huis hebt en de doelen die zij willen nastreven, ga je bekijken hoe die kunnen bijdragen aan een gezamenlijk doel.

In het boek *Reinventing Organizations* van Frédérique Laloux staan veel voorbeelden van dit soort manieren van werken. Ook het boek *Verdraaide Organisaties* beschrijft een manier om zaken te doen vanuit de bedoeling in plaats met targets als doel.

Stap 3: Signalen herkennen

Inleiding

Nadat je hebt losgelaten en je hebt afgestemd op een doel, is het van belang om de signalen van je intuïtie te herkennen en ernaar te luisteren.

Eigenlijk ben je net een radio en kun je je op verschillende stations afstemmen. Het is dus van belang dat je die radiostations kiest waar je je ook op af wilt stemmen. Dat is het proces dat ik bij het werken met doelen heb beschreven. Door je doelen helder te stellen, stem je je af op het voor jou en jouw bedrijf juiste station. Nu is het zaak de signalen uit de ether op te pikken.

Er zijn verschillende manieren waarop je de signalen van je intuïtie kunt oppikken. Sommigen zijn indirect, via je omgeving en andere veel directer, via de stem van je intuïtie.

Je omgeving

De omgeving is een spiegel van je innerlijk. Ja, dat klinkt misschien raar en soms hard, maar mijn ervaring is dat dit toch echt zo is. Experimenteer hier maar eens mee. Als je mensen treft die boos doen, onderzoek je eigen boosheid. Wordt je tegengewerkt, of kom je steeds in de file. Onderzoek je eigen blokkades en de stroom in jou. Is iedereen hulpvaardig en blij om je heen, kijk maar hoe blij en hulpvaardig jij bent.

Gebeurtenissen, voorvallen, ontwikkelingen in de omgeving kunnen dus ook een signaal zijn voor wat er in jouw innerlijke wereld gebeurt. Hierbij is het heel belangrijk dat je het oordeel hebt losgelaten. Je kunt namelijk niet weten wat goed en slecht is.

Als je neutraal naar je omgeving kunt kijken, kun je ook de signalen oppikken. Veranderingen doordat jij veranderd bent, of anderen die heel anders reageren dan je verwacht had. Het kan ook zijn dat je andere soorten klanten aantrekt, of bepaalde soort vragen van klanten krijgt. Stel dat dit informatie van je onbewuste zou zijn, wat zou jou dat dan te vertellen hebben?

Mijn vrouw als signaal

Toen ik nog in loondienst was, had ik wel ideeën om voor mezelf te beginnen. Deze deelde ik met mijn vrouw. Ze reageerde met "Dat is toch niets voor jou" en "Je zou het helemaal niet leuk vinden". Ze stond dus niet achter mijn idee. Ja, is dit dan een 'beproeving' en moest ik 'er doorheen'? Wat ik inmiddels geleerd heb, is dat mijn vrouw heel goed spiegelt of een idee dat ik heb echt vanuit mijn kern komt. Op dat moment was het idee om voor mezelf te beginnen nog niet echt van mij.

Toen ik 2 jaar later echt had besloten voor mezelf te gaan beginnen, vond ik het moeilijk om het aan mijn vrouw te vertellen. Ze zou wel weer hetzelfde reageren. Toen ik het toch vertelde, reageerde ze met "Wat een goed idee", "moet je doen". Kortom ik was innerlijk veranderd en geloofde er zelf nu ook echt in. Dit zorgde voor een andere reactie van mijn vrouw.

Dit soort signalen van je omgeving geven echt een hele goede leidraad voor het nemen van beslissingen. Het is wel zaak om te weten wat ze voor jou betekenen. Daarover verderop meer.

Waarom vragen van mijn klanten ook mijn vragen zijn

In mijn coachingspraktijk krijg ik vaak in een periode veel van dezelfde soort vragen. Op een gegeven moment deed ik met een aantal klanten een familieopstelling. Iedere keer weer kwam het thema vervloeien en grenzen stellen naar voren. Dat is voor mij een signaal dat ik daar wat mee 'moet' om mijn doelen te realiseren. Ik ben toen gaan kijken waar ik met anderen vervloei en wanneer ik duidelijker grenzen moet stellen. Dit heb ik daarna gedaan en ik merkte dat dit echt heel goed werkte.

Synchroniciteit

Een ander signaal dat je in je omgeving kunt oppikken is synchroniciteit. Synchroniciteit zie ik als betekenisvol toeval. Toevalligheden waar je, gezien je doel, betekenis aan hecht. Nu kun je aan alles wat er gebeurt betekenis gaan hechten. Daar wordt je redelijk moe van en je zult merken dat het vooral je verstand is die dan aan het werk gaat.

Het is de kunst om het betekenisvol toeval te herkennen en er iets mee te doen vanuit overgave en meestromen met de stroom.

Hoe ik toevallig de juiste locatie voor een workshop vond

Samen met twee collega ondernemers heb ik een aantal workshops georganiseerd. Op de hei bij Vierhouten hebben we echt contact met elkaar gemaakt en ook alle obstakels die nog tussen ons in lagen los gelaten. Dit was een heel mooi proces. De plek waar we dat deden heette de Paasheuvel, wist een voorbijganger ons te vertellen.

Op zoek naar een ruimte om de workshops te geven stuitte ik op een locatie die werd beheerd door de Paasheuvel groep. Ja, dat vind ik geen toeval meer. Uit alle tips en ideeën over locaties, sprak deze mij daardoor het meeste aan. Bovendien kreeg ik enorm veel rillingen en kippenvel. Voor mij een reden om met deze club in zee te gaan.

Synchroniciteit kan zich ook uiten in liedjes op de radio, iemand die je weer eens belt, een ontmoeting op straat, een zin die maar niet uit je hoofd wil, een geur die je opvalt of een beeld dat je krijgt.

Wees alert op de signalen om je heen. Oefening baart ook hier kunst.

De 6 kanalen van je intuïtie

Je kunt ook je innerlijke, intuïtieve stem raadplegen. Dit is jouw verbinding met je onderbewuste en daarmee met een onderbewuste laag in de wereld waarin tijd en ruimte niet bestaan. In de inleiding heb ik hier al meer over geschreven.

Je intuïtie communiceert via de volgende 6 kanalen en is daarmee dus veel meer dan een onderbuikgevoel.

◆ **Helder weten**

Dit kanaal communiceert via je hersenen. Daarom is het belangrijk om dit kanaal te onderscheiden van het denken. Dat is de reden dat het HELDER weten heet. Je intuïtie komt altijd in een flits, een helder inzicht, iets dat er plotseling is. Je denken daarentegen is wat stroperiger, traag, blijft malen en voelt zwaarder.

Plotselinge ingevingen, een antwoord dat je zomaar weet, iemand waar je aan moet denken, een gedachte die uit het niets komt. Dit zijn allemaal vormen waarin je intuïtie via het kanaal van helder weten met je communiceert.

◆ **Helder zien**

Dit is het kanaal dat via beelden met je communiceert. Je kunt je ogen sluiten en je intuïtie een vraag stellen. Vervolgens krijg je een beeld, een film of een kleur te zien. Het kan ook zijn dat je in de ruimte om je heen een bepaald voorwerp wat helderder ziet dan andere voorwerpen of dat je aandacht getrokken wordt door iets wat je ziet.

Het is een verfijndere manier van zien dan met je ogen. Het is subtieler en vraagt meer aandacht en helderheid.

◆ **Helder voelen**

Dit is het kanaal waar mensen vaak aan denken bij intuïtie. Ze noemen dit dan het onderbuikgevoel. Hierbij is het belangrijk dat je onderscheid maakt tussen emoties en je heldere gevoel. Ook hier geldt weer dat je intuïtie veel lichter en verfijnder is en in een flits komt. Emoties draaien rond en zijn zwaarder.

Via het gevoel kan je intuïtie bijvoorbeeld een duidelijk “ja”-gevoel communiceren, of je voelt dat je nog niet bij de kern zit, of je wordt gevoelsmatig ergens naartoe getrokken.

Dit kanaal omvat ook kippenvel, rillingen en andere fysieke gevoelens. Dit zijn ook signalen van je intuïtie.

◆ **Helder horen**

Via dit kanaal communiceert je intuïtie via geluiden die er niet fysiek zijn of je hoort iemand tegen je praten maar er is niemand. Ook hier geldt weer dat het een lichtere vorm is van horen; verfijnder en daardoor vraagt het ook wat meer aandacht.

◆ **Helder ruiken**

Soms communiceert je intuïtie in geuren. Je ruikt iets dat er feitelijk niet is. In het programma “Het zesde zintuig” was er iemand die rook een bakkerslucht in een bepaalde ruimte. Het bleek dat ene meneer Bakker daar zelfmoord had gepleegd. Dit is een typisch voorbeeld van het helder ruiken kanaal.

◆ **Helder proeven**

Het helder proeven, tenslotte, is het kanaal waarbij je intuïtie communiceert met smaak.

Je lichaam

Graag wil ik hier aparte aandacht besteden aan je lichaam als instrument om signalen op te pikken. Dit kun je onder het helder voelen kanaal scharen, maar ik vind dat het wat meer aandacht verdient. Vandaar dit speciale stukje over de signalen van je lichaam.

Vaak geeft je lichaam (subtiel) signalen af. Een klant van mij nam verschillende medewerkers aan, maar moest ze ook altijd weer ontslaan. Toen ik vroeg of hij achteraf terugkijkend al signalen had gehad dat het niks zou worden, vertelde hij dat hij tijdens het sollicitatiegesprek een steek in zijn hart voelde. Hij schonk daar geen aandacht aan, anders dan dat hij er even van schrok en het in de gaten wilde houden. Hij koppelde het echter niet aan het gesprek dat hij aan het voeren was.

Voor mij is zo'n signaal een heel duidelijk teken. Er is iets mis met de verbinding, want daar staat het hart voor. Tja en moet je dan iemand aannemen? Omdat hij echt heel erg verlegen zat om een nieuwe kracht, heeft hij die persoon aangenomen. Later bleek het toch niet te werken.

We krijgen dus vaak signalen, maar luisteren er niet altijd naar omdat onze verlangens (ik heb echt iemand nodig) en angsten (wat als ik niemand kan vinden) te sterk zijn.

Je kunt ook afspraken maken met je lichaam. Vraag je lichaam bijvoorbeeld een signaal te geven voor "Ja" en kijk wat er gebeurt. Als je het signaal niet voldoende helder vindt, kun je vragen om een uitgesprokener signaal. Zo kun je ook een signaal vragen voor "Nee". Dit wetende kun je op momenten dat je een beslissing moet nemen aan je lichaam vragen wat een goede beslissing is.

De signalen van mijn lichaam

Mijn lichaam geeft me ook een signaal als ik 'bij de kern' ben; als ik de essentie te pakken heb; als het waar is. Ik krijg dan kippenvel ook al is het warm in de ruimte. Voor mij is dit een heel duidelijk signaal.

Een ander signaal van mijn lichaam is koude handen. Dit signaal is soms nog sterker en dan krijg ik het helemaal koud. Dit is voor mij een signaal dat ik niet helemaal aanwezig ben. Het betekent ook dat ik gespannen ben.

Op basis van deze informatie handel ik dan. Ik zorg dat ik weer volledig aanwezig ben en doe oefeningen om me meer te ontspannen.

Ontdek voor jezelf de signalen van jouw lichaam en leer ernaar te luisteren. Communiceer ook met je lichaam alsof het een persoon is. Je zult verbaasd staan over de informatie die beschikbaar is.

Vaak kun je de betekenis van de signalen halen uit dat deel van je lichaam waar het signaal zich voordoet. Hierbij helpen onze spreekwoorden. Heb je bijvoorbeeld een signaal in je schouder, dan kan dat zijn dat je je schouders eronder moet zetten, of juist wat minder. Merk je iets in je knieën, dan kan het zijn dat je door de knieën moet, of juist niet.

Zoals je merkt is de interpretatie niet eenduidig. Daarom moet je die ook niet aan je verstand overlaten. Volg je eerste impuls bij het signaal dat je krijgt. Oefen hiermee, zodat je de signalen beter leert herkennen en duiden.

De taal van je intuïtie leren kennen

Bij al deze informatie van je intuïtie (omgeving, synchroniciteit, de zes kanalen en je lichaam) is het van belang dat je stil wordt, de ruis van je ratio uitzet en je aandacht naar binnen richt. Vervolgens stem je je af op een vraag of een onderwerp en vraag je je intuïtie om informatie. Vervolgens ben je nieuwsgierig naar de informatie. Deze komt soms direct en soms gedurende de dagen nadat je de vraag hebt gesteld.

Het vertalen van de informatie is de volgende stap. Op internet is er veel informatie te vinden over de symbolische betekenis van kleuren, dieren, gebeurtenissen en nog veel meer. Soms is dit zeer nuttig, maar vaak heb je jouw eigen intuïtieve taal die niet universeel is. Het is van belang om jouw eigen taal te leren kennen. Hiervoor raad ik je aan om een intuïtiedagboek bij te houden en daarin bij te houden wat je intuïtie je vertelt. Je gaat er vervolgens betekenis aan hechten en onderzoekt later terugkijkend of deze betekenis klopt.

Intuïtieve signalen in groepen

Zodra mensen in groepen bij elkaar komen in bedrijven of in samenwerkingsverbanden, gebeurt er iets met ons. Er worden bepaalde patronen aangeraakt, beschermingsmechanismes geactiveerd en we trappen in valkuilen. Dit betekent vaak dat we ons afschermen, de ratio meer gaan inzetten en onze behoefte aan controle sterker wordt.

Dit is geen ideaal klimaat voor het werken met onze intuïtie om af te stemmen op het collectieve bewustzijn. Terwijl ons dat juist zoveel meer informatie kan opleveren over wat ons als groep te doen staat. Ook zorgt het intuïtief afstemmen voor een veel sterkere binding in de groep en kun je samen veel betere resultaten boeken.

De belangrijkste stap om in groepen mensen meer met je intuïtie te doen is het bewust worden van de gezamenlijke patronen en van de individuele beschermingsmechanismen. Vervolgens is het belangrijk om hieraan te werken op individueel en collectief niveau. Zo kan er ruimte ontstaan om kwetsbaarder te zijn en meer openheid toe te laten. Hierdoor kan ook de stem van de intuïtie weer beter gehoord worden; door de individuen en door de groep.

Dit vraagt echt om een cultuurverandering. Op alle niveaus in een organisatie moet er anders met elkaar worden omgegaan. Bovendien vraagt het dus een individuele inspanning van iedereen die betrokken is.

Zodra er meer ruimte is voor intuïtie in de groep, kun je met elkaar uitwisselen welke intuïtieve signalen je hebt opgepikt. Welke synchroniciteit ben je tegengekomen? Welk beeld komt er bij jou op als je naar dit vraagstuk kijkt? Wat zegt je heldere gevoel hierover? Hoe reageert jouw lichaam?

Door informatie op dit intuïtieve niveau met elkaar te delen, zul je merken dat je met elkaar sneller naar de kern gaat en eerder tot oplossingen komt.

Stap 4: Praktisch aan de slag

Inleiding

De kracht van Intuïtief Ondernemen zit er voor mij ook in om het praktisch te maken. Niet blijven hangen in zweverig en esoterisch luchtfietsen, maar concreet maken en toepassen op je dagelijkse praktijk.

Daarom in deze stap aandacht voor een aantal praktische manieren om je intuïtie zakelijk in te zetten.

Eerst wil ik nog met je kijken naar de verschillende toepassingsgebieden van je intuïtie. Wat ik bij klanten merk is dat intuïtie maar heel af en toe wordt ingezet en dan met name in contact met een andere persoon, bijvoorbeeld in coaching, beoordelingsgesprekken of in gesprek met een leverancier. Er zijn echter zoveel meer mogelijkheden voor de inzet van je intuïtie in een zakelijke context.

Toepassingsgebieden voor je intuïtie

Je kunt je intuïtie op heel veel verschillende plekken in het zakendoen inzetten. Eigenlijk kan ik wel zeggen dat je het overal kunt inzetten. Denk hierbij aan de volgende toepassingsgebieden:

- ◆ Maken van keuzes: de hele dag door neem je beslissingen. Hierbij kun je heel goed je intuïtie inzetten. Vaak brengt een intuïtieve keuze je dichter naar je doel dan een rationele.
- ◆ Acquisitie: je kunt heel goed je intuïtie inzetten om te bepalen welke acquisitiekkanalen je gaat inzetten. Ga je bijvoorbeeld via social media klanten werven of door voorlichtingsbijeenkomsten.
- ◆ Marketing: ook voor marketing kun je je intuïtie inzetten. Je kunt je verplaatsen in je potentiële klant en ontdekken welke positionering en marketingaanpak bij hem past. Ook kun je onderzoeken wat er nog in de weg staat om succesvol klanten naar je toe te laten komen.
- ◆ Timemanagement: voor het bepalen van de juiste stappen op het juiste moment is je intuïtie ook een prima raadgever.
- ◆ Samenwerken: bij het vinden van een samenwerkingspartner en bij het afstemmen van de taken en verantwoordelijk helpt je intuïtie je
- ◆ Coaching en begeleiding: bij het coachen van cliënten of medewerkers kun je heel goed je intuïtie inzetten. Zelfs in het adviseren van je klanten helpt je intuïtie je verder. In mijn [opleiding Intuïtief Coachen & Adviseren](#) leer je hoe je jouw intuïtie ontwikkelt en inzet in de begeleiding van mens en organisatie.
- ◆ Gesprekken voeren: ter voorbereiding van een gesprek kun je heel goed intuïtieve informatie verzamelen en je intuïtief afstemmen op je gesprekspartner(s). Zo krijg je toegang tot belangrijke informatie om het gesprek tot een succes te maken.
- ◆ Werving & selectie: bij het vinden van het juiste personeel is je intuïtie een hele goede leidraad.

De volgende methodes kunnen je helpen om je intuïtie praktisch in te zetten.

Meditatie

Meditatie is voor mij een manier om mijn gedachten tot rust te brengen. Door mijn aandacht te focussen op bijvoorbeeld mijn ademhaling, komen mijn gedachten tot rust. Iedere keer als ik een gedachte krijg, laat ik deze als een wolk weer doordrijven.

Bij meditatie gebruik ik vaak de ademhaling. Dit is heel eenvoudig (daar hou ik van) en heel krachtig. Maak dan de uitademing 2x zo lang als de inademing. Je kunt je ook nog voorstellen dat je inademt via je hartgebied en uitademt via je stuitje. Bij de uitademing laat je alle spanning, stress, overbodige gedachten in de grond stromen.

Meditatie is een heel goed uitgangspunt voor de andere methodes. Meditatie zorgt er namelijk voor dat je meer contact krijgt met je lijf, met je emoties en dat je minder gaat nadenken. Soms voel je letterlijk de energie van je hoofd naar je buik verschuiven.

Meditatie helpt je om de rust te vinden om vervolgens vanuit daar beslissingen te nemen en stappen te zetten. Je zet deze stappen dan veel meer vanuit verbinding met je intuïtie dan wanneer je je to do lijstje afwerkt.

Visualisaties

Visualisaties zijn een speciaal soort meditatie. Met visualisaties communiceer je in beelden met je onbewuste. Deze communicatie gaat twee kanten op, heb ik gemerkt. Ten eerste kun je zo informatie ontvangen vanuit je onbewuste. Je kunt zo bijvoorbeeld ontdekken wat een goede marketingaanpak is voor jou en jouw bedrijf. Ook kun je zo informatie krijgen over wat jij nodig hebt om een volgende stap in je bedrijf te kunnen zetten.

Ten tweede kun je met visualisaties informatie naar je onbewuste sturen. Zo kun je dus uitstralen hoe jij wilt dat je wereld eruit ziet. Mijn ervaring is dat er dan zaken op je af komen die je gaan helpen om dat te realiseren. Ervan uitgaande dat de wens in lijn is met je diepste wensen en vaak in een andere vorm dan jij voor ogen hebt, zoals ik ook bij stap 2 heb uitgelegd.

Op internet zijn veel visualisaties te vinden. Ook zijn er boeken waarin verschillende soorten visualisaties staan. Van heel praktisch tot erg zweverig en esoterisch. Een interessante visualisatie om te ervaren wat de kracht kan zijn van visualisaties is de volgende:

Je grenzen oprekken

In deze visualisatie ga je fysiek ervaren hoe je door je voor te stellen dat je meer kunt, je ook echt meer kunt. Dit vind ik een leuke visualisatie, omdat het je laat zien hoe sterk de kracht is van je iets inbeelden.

Ga zo staan dat je wat ruimte om je heen hebt.

Strek één arm uit en draai je romp zodat de arm naar achteren draait. Kijk hoe ver je kunt komen en onthoud het punt op de muur waar je nu met je vinger naar wijst.

Doe nu je ogen dicht.

Stel je in gedachten voor dat je dezelfde beweging weer maakt. Je draait met je romp en daardoor draait je arm steeds verder naar achteren. Je ziet dat je het punt voorbij gaat waar je de eerste keer kwam. Je draait nog verder en verder.

Open je ogen en doe de oefening opnieuw.

Hoe ver kwam je?

Intuïtiekaarten

Als je een vraag hebt en je komt er met je ratio en verstand niet uit, dan kun je ook gebruik maken van intuïtiekaarten. Dit is voor mij een verzamelbegrip voor kaarten waarop een bepaalde boodschap staat. Door deze kaarten blind te trekken met als intentie de vraag en de wens een antwoord te krijgen, trek je altijd een kaart die jou een boodschap geeft.

Je kunt als volgt met intuïtiekaarten werken:

- ◆ Spreid de intuïtiekaarten uit op tafel. Vaak is het goed om ze even te schudden en dan neer te leggen.
- ◆ Ga rustig zitten en richt je aandacht naar binnen. Focus je op de vraag die je hebt. Word helemaal één met de vraag. Spreek nu de wens uit om een antwoord(richting) te krijgen.
- ◆ Open je ogen en kies een kaart die voor jou opvalt. Laat vervolgens de boodschap van de kaart binnenkomen. Soms is het hiervoor goed om weer even je ogen dicht te doen en de boodschap echt door te laten dringen zonder er meteen iets van te vinden. Voel ook of er ergens verbindingen worden gelegd, ideeën ontstaan, of dat je een aha-gevoel krijgt.
- ◆ Kijk vervolgens wat de informatie van de kaart voor jou betekent en hoe je hier iets mee kunt in het kader van je vraag.

Er zijn heel veel kaartensets te koop in de wereld. Zelf heb ik goede ervaringen met de volgende kaartensets. Overal zitten boekjes bij met wat meer informatie waardoor je de uitleg niet helemaal zelf hoeft te doen.

- ◆ [Intuïtiekaarten van Elke Wong](#).
Bestellen kan via Aanbod, Wonderolie, Bestellen (er zit namelijk ook een hele lijn massage oliën gekoppeld aan de kaarten!)
- ◆ [Akasha's Kracht kaarten](#).
Een set die wat spiritueler is dan de andere.
- ◆ [Engelenkaarten van Kathy Tyler en Joy Drake](#).
Hele eenvoudige kaartjes met een zeer sterke kracht

- ◆ Keys of the Arcturians van Janosh.

Mooie kaarten met geometrische figuren die een diepe kracht hebben. Deze set is momenteel niet verkrijgbaar, wel kun je via [dit platform](#) online een kaart trekken uit zijn Cosmic Care set.

Er zijn ook hele coachvormen ontwikkeld op basis van kaarten. Zo heb je het Transformatiespel, het Talentenspel, In je Element en Intuitive Solutions. Deze methoden heb ik allemaal ondergaan en zijn een hele mooie manier om antwoord te krijgen op je vragen. Op internet kun je er meer informatie over vinden.

De natuur

De natuur kan je helpen om je intuïtief inzicht te geven voor zakelijke vragen waar je mee loopt. Ga dus ook letterlijk lopen met deze vraag en gebruik de natuur daarbij als raadgever.

Stem je voordat je gaat lopen af op je vraag of het probleem.

Vervolgens ga je wandelen en ben je alert op dat wat je tegenkomt. Mijn ervaring is dat het handig is om het op te schrijven. Je hoeft er dan nog niet meteen betekenis aan te hechten. Je registreert het alleen maar.

Na afloop van de wandeling bekijk je dan je aantekeningen en onderzoek je of je hier antwoorden in kunt vinden. Soms wordt het direct tijdens het wandelen al het een en ander duidelijk en andere keren vallen de kwartjes pas later.

Familie-, organisatie-, marketing- en ander soortige opstellingen

Een andere intuïtieve methode die heel goed werkt om processen die op het onbewuste niveau spelen, zichtbaar te maken en te veranderen.

Wat zijn opstellingen?

Bij opstellingen brengt iemand een vraag in. Vervolgens worden mensen in de ruimte opgesteld waarbij ze de verschillende elementen vertegenwoordigen die bij het vraagstuk horen. Vervolgens ontstaat er een dynamiek die helder maakt waar de vraag over gaat en hoe de verschillende elementen een rol spelen.

Je kunt verschillende soorten opstellingen doen. Familieopstellingen is de bekendste vorm, maar je kunt ook organisaties opstellen of zelfs je eigen lichaam.

Naast het werken met mensen als representanten voor de verschillende elementen van je vraag, werk ik ook met houten poppetjes op tafel. Ook is het mogelijk om met A4-tjes op de grond te werken. Deze manier van werken is net zo krachtig en effectief als met echte mensen.

Een voorbeeld van een organisatieopstelling

Ik wil weten waarom de twee afdelingen in mijn bedrijf niet goed samenwerken. Ik stel hiervoor drie mensen op:

1. Iemand die mijzelf representeert
2. Iemand die afdeling A representeert

3. Iemand die afdeling B representeert

Vervolgens gaan deze mensen iets voelen, ervaren of willen ze iets zeggen.

Dit is allemaal informatie. Het kan bijvoorbeeld zijn dat persoon 2 heel verdrietig wordt als hij persoon 1 aankijkt. Of persoon 3 wil het liefst zo ver mogelijk van persoon 2 vandaan staan. De begeleider van dit proces gaat nu onderzoeken wat er nodig is om weer balans te brengen in het systeem. Degene die de vraag inbracht krijgt zo inzicht in de oplossingsrichtingen.

Het mooie van opstellingen is dat het inzicht niet alleen mentaal binnenkomt. Je ervaart met je hele lijf en met je hele zijn wat er nodig is.

Soms zelfs ervaar je meer dan dat je mentaal kunt begrijpen.

Bovendien blijkt iedere keer weer dat door de opstelling de oplossing al in gang is gezet. Er is al een beweging ingezet en je hoeft dus niet zoveel meer te doen naar aanleiding van een opstelling.

Wat kun je nu al leren van opstellingen

Ik raad iedereen aan om bij een vraagstuk waar je pratend en analyserend niet uitkomt, een keer gebruik te maken van een opstelling. Wat je nu al kunt leren van deze methode zijn de drie basisprincipes die gelden in een opstelling en die je ook in je bedrijf in de gaten moet houden:

◆ ***Er is een goede plek voor iedereen***

Hierbij gaat het erom dat iedereen gerespecteerd wordt in de organisatie. Iedereen neemt een plek in en moet daarin ook 'gezien' worden. Het gaat hierbij niet alleen om huidige werknemers, maar ook werknemers die afscheid hebben genomen moeten erkend zijn in hun rol in de organisatie.

Let er dus op dat er geen mensen buiten de boot vallen of dat er mensen geen fatsoenlijk afscheid krijgen. Het is belangrijk om iedereen zijn of haar plek in de organisatie te laten hebben.

◆ ***Respecteer de rangorde***

Ieder systeem, dus ook een organisatie kent verschillende soorten rangordes. Het is belangrijk dat deze erkend worden. Denk hierbij aan rangorde in leeftijd, diensttijd of hiërarchie. Tegenwoordig worden organisaties platter en verdwijnen alle hiërarchieën. De kans bestaat dan dat je de natuurlijk rangorde die er is niet meer ziet en respecteert. Zorg er dus voor dat in je organisatie erkend wordt dat sommige mensen jonger zijn dan anderen en dat sommige mensen langer in dienst zijn dan anderen. Het betekent niet meteen dat de ouderen het voor het zeggen krijgen, maar het betekent wel dat ze 'gezien' worden in het feit dat ze meer levenservaring of werkervaring hebben. Ook bij de hiërarchische rangorde is het belangrijk dat een teamleider als baas wordt gezien en zich als baas gedraagt. Anders schept dat verwarring en onduidelijkheid.

◆ ***Balans in geven en nemen***

Het laatste principe is dat er balans moet zijn tussen wat iedereen geeft en wat iedereen neemt (of ontvangt). Je ziet bijvoorbeeld in sommige organisaties dat er een onbalans is

doordat een medewerker veel te veel doet en daar te weinig erkenning, geld, promotie of schouderklopjes voor krijgt. Ook gebeurt het dat medewerkers de kantjes ervan aflopen en hun afspraken richting de organisatie niet nakomen. Er is ook onbalans als één medewerker in het team altijd opdraait voor de vervelende klusjes of altijd de extra taken op zich neemt zonder dat daar iets voor terugkomt.

Let er dus op dat iedereen in de organisatie voldoende geeft en ontvangt. Maak dit ook bespreekbaar. Vraag of mensen het gevoel hebben dat het evenwicht zoek is.

Daarnaast geldt dit principe ook voor de uitwisseling van een bedrijf met haar omgeving. Dit betekent dat je als bedrijf iets geeft aan je klant en daar iets voor terugkrijgt. Vaak gebruiken we hier geld voor, maar het kan dus ook iets anders zijn. Bij de start van een bedrijf kan het bijvoorbeeld zijn dat je minder geld vraagt, maar dat de klant een aanbeveling schrijft.

Het kan ook zijn dat je als bedrijf minder geld vraagt voor een product of dienst omdat je klant een langdurig partnership met je aangaat.

Het is dus niet altijd te meten. Innerlijk weet je of het geven en nemen in balans is.

Ik denk dat als je aandacht hebt voor bovenstaande principes in je bedrijf dat er een cultuur ontstaat waar mensen echt met elkaar samenwerken en resultaten als vanzelf gerealiseerd worden.

Wil je voor jezelf of je afdeling of bedrijf een keer een opstelling laten doen, neem dan contact met mij op. Mijn ervaring is dat opstellingen echt hele mooie resultaten voor mensen en bedrijven opleveren.

Doen alsof

Een laatste manier die ik je toch niet wil onthouden is “Doen alsof”. Het is misschien flauw, maar hij werkt wel. Je doet alsof je intuïtie heel sterk is en je bijvoorbeeld helderziend bent. Stel dat je een hele dag helderziend (of –voelend, -horend of –wetend) zou zijn, wat zou je dan voor informatie binnen krijgen. Wat zou je doen met de informatie? Hoe zou je hem duiden?

Kortom, je gaat er vanuit dat je al een sterk ontwikkelde intuïtie hebt en gaat daarnaar handelen. Ik ben benieuwd hoe het je bevalt.

Intuïtie praktisch inzetten in groepen

Bovenstaande methodes zijn prima toe te passen in groepen. Visualisaties kun je bijvoorbeeld goed met elkaar doen. Vervolgens leg je de beelden bij elkaar en bespreek je aan de hand van de beelden hoe mensen tegen het vraagstuk aan kijken. Je kunt er ook voor kiezen om gezamenlijk een nieuw beeld te maken.

Organisatieopstellingen zijn heel goed te gebruiken om de onderliggende, onbewuste laag helder te krijgen. Zo kun je bijvoorbeeld zien wat er onderhuids speelt op die afdeling die niet lekker loopt, of wat het effect zal zijn als je een nieuw product in de markt gaat zetten.

Intuïtiekaarten kun je in een vergadering gebruiken om eens op een andere manier de discussie te starten. Ook kun je kaarten gebruiken om met collega's onderling intervisie te doen.

Stap 5: Experimenteer

Inleiding

De laatste stap is Experimenteren. Dit had net zo goed de eerste stap kunnen zijn, want experimenteren loopt eigenlijk door al deze stappen heen.

Als het goed is heb je bij de andere stappen ook al redelijk wat uitgeprobeerd en geoefend. In deze stap gaan we nog wat bewuster aan de slag met experimenteren. Hierbij gaat het om oefenen, uitproberen, jezelf en het leven niet te serieus nemen; fouten maken mag!

Intuïtie is net een spier; het heeft training nodig om sterker te worden. En zoals met alles in het leven leer je het beste door te doen, te vallen, fouten te maken en weer op te staan; een wijze les rijker.

De volgende drie stappen zijn algemene aanwijzingen om te oefenen, te leren, fouten te maken en weer op te staan.

1. Gebruik de aangegeven tips, ideeën en werkwijzen voor een bepaalde tijd (bijvoorbeeld een week, of 21 dagen).
Pas de tip zo goed als je kunt toe. Zeg tegen je ratio dat je aan het experimenteren bent en dat hij of zij even geduld moet hebben. Creëer voor jezelf dus ruimte om fouten te maken, om het even niet meer te weten, om mee te stromen met dat wat zich aandient.
Vertel ook je omgeving dat je aan het experimenteren bent. Je zult zien dat mensen daar heel leuk op reageren.
Schakel indien je dat wilt ook externe hulp in. Bijvoorbeeld van een coach, therapeut of trainer. Mij heeft dat veel geholpen in de afgelopen jaren. Op momenten dat je het even niet meer weet, helpt deze persoon je verder. Totdat je zelf het vertrouwen hebt opgebouwd.
2. Evalueer na de afgesproken periode wat dit je heeft opgeleverd. Doe dit niet alleen met je verstand, maar voel ook wat je ervan vond. Je kunt op de volgende niveaus onderzoeken wat iets je heeft opgeleverd:
 - a. Fysiek: heb je minder stress? Hoefde je minder hard te werken? Heb je meer resultaten behaald? Kreeg je hulp uit onverwachte hoeken? Heb je meer geld verdiend?
 - b. Emotioneel: ben je gelukkiger? Zit je lekkerder in je vel. Heb je meer positieve en minder negatieve emoties?
 - c. Mentaal: zijn je gedachtes positiever gericht? Zie je meer kansen en oplossingen dan daarvoor? Ervaar je meer ruimte in je gedachten?
 - d. Spiritueel/energetisch: krijg je meer voldoening uit wat je doet? Voel je je afgestemd op een groter geheel? Heb je een idee dat je een bijdrage levert aan een mooiere wereld?
3. Bepaal vervolgens op welke manier je het inzicht, de tip of methode wil integreren in je dagelijks (zaken)leven. Kies een manier die bij jou past. Dat is wat ik de afgelopen tijd heb geleerd; intuïtief ondernemen is voor iedereen anders.

Realiseer je dat je bij spelen geen fouten kunt maken. Alles is goed zoals het gaat. Vraag je interne criticus om even wat ruimte te geven en gebruik deze pas bij stap 3, de evaluatie. Ga zo onbevangen mogelijk het experiment aan. Sta open voor nieuwe oplossingen en werkwijzen en sta ook open voor de reacties van anderen.

Neem jezelf en het leven niet te serieus en speel!

Stap 1: Experimenteer met loslaten

Het is best spannend om oude patronen, overtuigingen en gedachten los te laten. Begin daarom met momenten die je niet zo erg raken. Als je bijvoorbeeld merkt dat je een beetje geïrriteerd raakt van die klant die steeds maar met vragen komt. Onderzoek dan welke overtuiging hieraan ten grondslag ligt. Dat kan bijvoorbeeld zijn “Als ik één keer iets uitleg, moet een ander dat begrijpen”. Kijk nu een aantal dagen wat er zou gebeuren als je deze overtuiging niet meer hebt. Het is hierbij handig om jezelf een nieuwe overtuiging mee te geven die niet belemmert, maar juist helpt. Dat kan bijvoorbeeld zijn “Het is soms nodig om zaken vaker uitleggen”.

Als je dit een aantal dagen hebt geoefend (vaak werk ik met 28 dagen, omdat dit een periode is waarin je nieuwe patronen kunt ontwikkelen) maak je de balans op. Heeft het loslaten van de overtuiging mij geholpen of juist niet? Nu ga je pas oordelen. Je bekijkt wat de gevolgen waren van het loslaten en of je daar blij mee bent of niet.

Als je zo een paar keer met wat ‘kleinere’ zaken hebt geoefend, kun je wat grotere zaken in je leven aanpakken. Het kan ook zijn dat je een rode draad ontdekt bij het loslaten. Het kan bijvoorbeeld zijn dat een bepaalde overtuiging ten grondslag ligt aan heel veel andere overtuigingen, gedachten en emoties. Dan is het tijd geworden om daarmee aan de slag te gaan.

Stap 2: Experimenteer met doelen stellen en realiseren

Het intuïtief omgaan met doelen stellen gaat best wel in tegen wat we op school hebben geleerd en hoe de maatschappij in het algemeen omgaat met doelen en het realiseren daarvan. Ook hier is het goed om met kleine stapjes te beginnen. Kies eens een doel wat voor jou niet zo belangrijk is en ga daar op een nieuwe manier mee om.

Kies daarna grotere doelen waar je je op af gaat stemmen en de weg ernaartoe vervolgens loslaat. Vertrouw meer op synchroniciteit en volg het pad dat zich ontvouwt.

Tenslotte kun je een keer experimenteren met de vraag wat er door jou vorm wil krijgen.

Al spelend en experimenterend zul je merken dat het de ene keer gemakkelijker gaat om doelen te bepalen en te realiseren dan andere keren. Onderzoek welke aspecten voor jou een rol spelen. Ging je echt voor het doel of niet? Wat was je dieper liggende intentie? Had je het echt los gelaten? Kortom, verfijn je capaciteit om doelen te stellen en te realiseren.

Neem ook de tijd voor het experimenteren met doelen. Soms bereik je je doelen niet in de korte termijn die jij voor ogen had, maar duurt het wat langer. Raak daardoor niet ontmoedigd. Kijk bijvoorbeeld na een aantal maanden eens terug en ervaar welke doelen je bereikt hebt. Onderzoek of dit doelen waren die je bewust of onbewust had geformuleerd.

Stap 3: experimenteer met de signalen

In het herkennen van signalen kun je heel ver gaan met interpreteren. Het is de kunst om niet met je ratio de signalen te gaan interpreteren. Anders word je helemaal gek en zie je in iedere gebeurtenis of voorval een signaal.

Koppel het experimenteren met de signalen daarom aan een doel dat je gesteld hebt. Zo heb ik een keer gevisualiseerd dat we nieuwe burens zouden krijgen. Als teken dat de boodschap in het universum was opgepikt had ik gevisualiseerd dat mijn oude burens uit Haarlem me zouden bellen. Nog diezelfde dag kreeg ik via MSN een berichtje van mijn oude buurvrouw met wie ik al een paar jaar geen contact had gehad en sindsdien ook niet meer heb gehad. Dat was voor mij een experiment met het werken met signalen.

Een andere manier is om ervan uit te gaan dat iets een signaal is en daarnaar te handelen. Vervolgens kijk je achteraf of het klopte of niet. Onderzoek dan ook waarom het wel of niet werkte. Had je het signaal ook anders kunnen interpreteren? Heb je het signaal laten vertroebelen door verlangens of angsten?

Zorg er ook bij deze stap voor dat je ervaring opbouwt in hoe bij jou de signalen werken. Door te experimenteren word je hier steeds beter in en zul je steeds meer durven vertrouwen op de signalen en kun je veel betere beslissingen nemen voor jou en je bedrijf.

Experimenteer ook met de verschillende kanalen van je intuïtie. Speel met deze kanalen. Vraag je intuïtie om informatie en wees nieuwsgierig hoe deze informatie bij je komt.

Stap 4: Experimenteer met diverse intuïtieve methodes

Deze stap leent zich er uitstekend voor om te experimenteren. Ga niet meteen met alle verschillende methoden tegelijk aan de slag. Je ziet dan door de bomen het bos niet meer. Kies een methode die jou erg aanspreekt. Ga op basis van een doel dat je wilt bereiken experimenteren met deze methode en kijk wat het je oplevert.

Kies ook eens een methode die je juist helemaal niet aanspreekt en ga daarmee experimenteren. De ervaring leert dat een afkeer van een methode ook iets zegt en dat je vaak juist heel veel profijt kunt hebben van deze methode.

Gebruik dezelfde methode een paar keer achter elkaar. Zo bouw je vertrouwen op in die methode. Iedere keer is het belangrijk om vertrouwen te hebben in de voor jou nieuwe manier van werken. Dan zul je namelijk vaker deze nieuwe manier gaan toepassen met alle positieve resultaten als gevolg.

Voel ook goed of de methode wel bij je past. De één die vindt het werken met organisatieopstellingen heerlijk en de ander heeft er niks mee. De ander zweert weer bij meditatie terwijl de ander veel meer succes heeft met het gebruik van de natuur.

Door te experimenteren ontdek je ook welke methodes meer bij jou passen en welke minder.