

WAT IS SUCCESVOL?



De Dikke Van Dale omschrijft succes als: iets met een goede afloop, uitkomst of uitslag. En succesvol krijgt de betekenis van het hebben van veel succes. En hoe vertalen we dit naar onze VIV leden? Wat maakt hen succesvolle coaches en therapeuten?

We vroegen het aan hen die zichzelf een succesvolle therapeut noemen en delen hier de eerste terugkoppelingen.

Succes!

Succes: iets aangaan, iets voor elkaar krijgen, iets beginnen en afronden, een idee (innerlijk beeld) vormgeven in de praktijk, een momentopname, bestaat uit focus/visie gerichte actie(s)

Succesvol: de bevestiging en herkenning in zowel je eigen leven als bij klanten dat de werkwijze, methodiek, training, therapie, coaching een leven veranderende, positieve impact heeft.

Het vraagt moed om in beweging te komen en de spanning van onzekerheid op te durven zoeken. Dat is wat we bij elke succesvolle coach en therapeut terughoren en ook onze collega Ria Kerstens in haar interviews van onze leden hoorde. Het is een rode draad dat succes samen hangt met actie, doelgerichte acties gebaseerd op een visie.



Groeien naar balans vanuit spanning. Wist jij dat het kan?

Zoek de spanning op!

Het is het aangaan van de spanning, het opzoeken van de spanning om jezelf verder te ontwikkelen om van nog grotere betekenis te kunnen zijn voor je klanten, zonder extra inspanning.

Wat we teruglezen in de interviews met succesvolle coaches en therapeuten is dat onze

succesvolle leden op zijn tijd achterover leunen, de stilte ingaan, tijd nemen om plezier te maken of zich te ontspannen. Het succes zit niet in het harder werken of meer doen, maar in de juiste dingen op het juiste moment vanuit eigen persoonlijke zingeving doen. Vanuit geloof, vertrouwen, visie de dingen doen. En dat het een toestroom aan klanten oplevert is een bevestiging dat die werkwijze voor hen werkt. Zowel in de zin van ondernemerschap (financieel) als in vitaliteit (work-life balance).

Wat ons ook opvalt is dat de ‘succesvolle ondernemers’ het allemaal als een signaal zien dat uit alignement zijn met zichzelf, zodra ze het gevoel krijgen dat ze ‘hard aan het werk’ zijn en het hen meer energie kost dan het hen oplevert.

Werk met een visie

Het lijkt misschien een open deur, maar wat opvalt is dat hard werken in deze context niet gaat over inspanningen leveren en resultaten boeken. Het gaat over uit verbinding zijn met zichzelf en dat waar je als mens, therapeut, coach, ondernemer voor staat. De energievreters en gevers liggen op waarde-niveau en zijn direct verbonden aan hun identiteit én hun visie! Ze hebben helder wat ze in de toekomst willen bereiken en waarom dat voor hen belangrijk is.

Kom in actie en sluit je aan bij die groep succesvolle coaches en therapeuten, er is voldoende ruimte!

Uit de gesprekken, ontvangen mails en gehouden interviews is een rode draad te halen, welke VIV tracht voor iedereen zichtbaar en beschikbaar te maken. Middels de modelleer techniek van NLP kan dat vorm gegeven worden in een stappenplan. Stap 1: heb een visie, creëer een visie of neem een visie!

[Simon Sinek](#) vertelt dat een visie nodig is, maar dat het niet noodzakelijk is dat die visie van jezelf is! Het kan de visie van een ander zijn en is niet erg. Het verbreed je mogelijkheden om met jouw diensten en mensen producten andere mensen te: coachen, begeleiden, ‘helpen’, trainen, dienen, helen, etc.

Stel BHAG's!

BHAGs?! Jazeker! Big Hairly Audacious Goals. Doelen die moeilijk te behalen zijn maar binnen het mogelijke liggen. (Zoek de spanning op!). Ze zijn bedacht door auteur [Jim Collins](#) (auteur “Built to Last” en “Good to Great”), tijdens zijn onderzoek waarom bepaalde bedrijven succesvol zijn en andere niet.

Zijn belangrijkste conclusie: succesvolle bedrijven, (en dat geldt ook voor zzp'ers en praktijkhouders), hebben een duidelijk beeld voor ogen van waar ze in de toekomst willen staan en verbinden hun doelen daaraan. De haalbaarheid mag best door zowel

jezelf als de buitenwereld betwist worden, maar moet niet door jezelf als 100% zekerheid onhaalbaar worden gezien. Het gaat er hierbij nog niet om hoe je de doelstellingen uit je visie gaat neerzetten, maar het strak neerzetten van doelen en deadlines zet een organisatie in beweging. Het willen weten *hoe* zorgt eerder voor stagnatie dan vooruitgang, waak daarvoor!

Bekende goed gelukte BHAG's is:

“Het brengen van software van Microsoft, in iedere computer in ieder huis”.

Een voorbeeld van wat Jim Collins nu een BHAG zou noemen is de volgende: In 1961 gaf president Kennedy een van de beroemdste visiespeeches uit de geschiedenis. Hij wilde vóór 1970 een man op de maan hebben, en weer veilig terug. Hoe maakte hem niet uit en zijn wetenschappelijk adviseurs protesteerden dat dit nog lang niet haalbaar was. Toch stelde Kennedy voor het doel als uitgangspunt te nemen. De vraag moest niet zijn of het doel gehaald kon worden, maar hoe. Ze wisten vooraf niet hoe, maar namen het als doel dat te onderzoeken om het toekomstbeeld van een man op de maan mogelijk te maken. Door slim projectmanagement lukte het in 1969 de eerste mens heen en terug naar de maan te hebben. Een scherpe, gewaagde visie met moed!

Heb je toekomst voor ogen

Een oefening om helder te krijgen wat jouw visie is, is het maken van een ‘visionboard’, ook wel een ‘droombord’ genoemd. Knip, scheur, plak, schrijf om jouw toekomstbeeld vorm te geven. Een vrouw die dat vanuit persoonlijke ervaring en business uitlegt in een (Engelstalige) [video](#) is Tasha Cochran.

Je kan je visie ook zien als iets waar je van droomt en in je leven wil. Dat wat je voor ogen hebt, geef je aandacht, dus ben bewust van wat je focus heeft, zeggen de Nederlandse Sanny en Annic. Sanny Verhoeven heeft deze [video](#) gemaakt over een visionboard voor het kopen van haar nieuwe huis. Een andere Nederlandse uitleg over een Moodbord in combinatie met de ‘wet van de aantrekkingskracht’ vind je in deze [video](#) van Annic ten Duis.

VEEL PLEZIER en VEEL SUCCES!



Achtergrond:

Het idee van het project 'Wat is 'succes' in de complementaire zorg', is in 2019 ontstaan vanuit het modellerewerk dat de NLP'ers en toenmalige bestuursleden Rob Moeke, Renie Rieffe, Ellen Roderkerken en Léonne Meijs in hun NLP Masterpractitioneropleiding hebben opgedaan.

Tijdens de NLP techniek modelleren onderzoek je wát het precies is dat iemand doet, denkt, voelt, drijft en van overtuigd is in dat specifieke gedrag. Ellen en Léonne onderzochten daarnaast ook welke triggers en patronen onze VIV leden inzetten succesvol te zijn en in dit geval als coach, therapeut, praktijkhouder en ondernemer.



Wist je dat VIV ook ondernemerscoaches onder haar leden heeft? Kijk [hier](#) of een VIV coach of therapeut bij jou in de buurt ook deze consulten, trainingen biedt.