

Gay Hendricks

THE BIG LEAP

Overwin je angsten
en til je leven naar
een hoger niveau



Overwin het laatste obstakel op weg naar ultiem succes op het gebied van financiën, werk en liefde

DAT ENE PROBLEEM DAT JE TEGENHOUDT

Ik noem het het *bovengrensprobleem* en ik heb nog niemand ontmoet die er niet op zijn minst een beetje last van heeft. Zelfs als je buitengewoon succesvol bent, kan ik je garanderen dat je eigen versie van het bovengrensprobleem je er nog steeds van weerhoudt al je mogelijkheden ten volle te benutten. Sterker nog: hoe succesvoller je bent, hoe belangrijker het is om je bovengrensprobleem te identificeren en te overwinnen. Als je het bovengrensprobleem niet uit de weg ruimt, zal het je tot je dood in de weg blijven staan. Ik snap heel goed dat dat nogal cru klinkt, maar als de rollen omgekeerd waren, zou ik willen dat jij net zo cru tegen mij zou zijn.

Ik ben even cru geweest tegen veel mensen die al flink succesvol waren. En dat was niet omdat ze me ervoor be-

taalden, maar omdat het deel uitmaakt van mijn levensmissie om mensen te helpen de laatste drempel naar het ultieme succes te overwinnen. Michael Dell, oprichter van Dell Computer Corporation en een van de jongste selfmade miljardairs in de geschiedenis, behoort tot de briljantste mensen die ik ooit heb ontmoet. Ik heb hem en andere leden van zijn team in de jaren negentig gecoacht, op het moment dat het bedrijf snel begon te groeien. Wat ik het meest waardeer aan Michael is zijn leergierigheid. Veel leidinggevenden die ik ken, schieten snel in de verdediging en willen altijd gelijk hebben. Michael niet. Hij staat altijd open als hij iets nieuws kan leren. Hij heeft niet de neiging, zoals veel directeuren, om verandering tegen te houden en door te gaan met wat duidelijk niet werkt.

Michael grijpt elke mogelijkheid aan om te groeien en zijn opmerkelijke succes laat zien dat die instelling werkt. Ik zou graag willen dat jij je met dezelfde leergierigheid door dit boek laat leiden.

Michael Dell heeft dit talent niet vanaf zijn geboorte meegekregen. Dat gebeurt bij niemand. Om zo onbevangen voor nieuwe dingen open te kunnen staan, moeten we net zo hard oefenen als een professioneel skiër of cellist. Voor dit soort sprongen moeten we een specifieke vaardigheid trainen, namelijk onze bovengrens identificeren en overstijgen waar en wanneer we die ook maar tegenkomen.

Deze vaardigheid zullen we in dit boek voortdurend aanscherpen. Zoals Michael en anderen weten, is het bovengrensprobleem het enige probleem dat we moeten aanpakken. Zij hebben dit probleem met veel toewijding opgelost en de grote sprong gemaakt. De resultaten spreken voor zich.

Op weg naar hun zogenoemde genialiteitszone hebben ze allemaal het geheim leren kennen dat hun leven veranderde. In dit boek zul jij dit geheim ook leren kennen: dat het glazen plafond op zijn plek wordt gehouden door één barrière waarvan je niet wist dat die er was. Toen Michael en anderen dat ene probleem eenmaal kenden – en de oplossing ervoor – konden ze het gewone succes overstijgen en een nieuw en ultiem niveau van welvaart, liefde en creativiteit in hun leven creëren.

Als je dat ene probleem eenmaal erkent en weet hoe je het kunt oplossen, ben je tot veel meer in staat dan alleen je inkomen verhogen: je kunt ook de liefde die je voelt en de creativiteit die je uit naar een hoger plan tillen. Ik noem ook deze aspecten, omdat ik heb geleerd dat het van groot belang is dat de hart- en zielelementen – zoals liefde en creativiteit – gelijk opgaan met je financiële successen. Het heeft geen zin om de grote sprong naar meer financieel succes te maken als je daarbij je relaties, je zelfbewustzijn en de relatie met je innerlijke bron van creativiteit om zeep helpt. Veel mensen hebben die fout gemaakt en de gevolgen daarvan zijn niet prettig. Het leven is op zijn best als liefde, geld en creativiteit in balans zijn.

In dit boek richt ik me rechtstreeks tot jou, alsof je tegenover me zit, een-op-een. Ik ken je dan wel niet persoonlijk, maar denk dat ik op basis van mijn jarenlange ervaring als therapeut veel van je weet. Ik stel me voor dat je het gevoel hebt dat je lang niet al je mogelijkheden benut, dat je weet dat je nog veel meer kunt bereiken. Ik stel me ook voor dat je bang bent dat je het ultieme succes niet zult behalen, terwijl je het nu al met al je zintuigen kunt waarnemen. Als je

je zo voelt, sta je op de drempel van misschien de grootste kans in je leven. Je staat op het punt een ontdekking te doen die het obstakel tussen jou en je ultieme succes uit de weg zal ruimen. Ik kan je dat verzekeren omdat ik mijn eigen cliënt was, lang voordat ik andere mensen hielp om hun welvaart, liefde en creativiteit te vergroten. Vanaf het moment dat ik die ontdekking deed tot nu heb ik de methode die ik in dit boek beschrijf ook zelf gebruikt om al mijn wensen en dromen te laten uitkomen.

HET MOMENT VAN DE ONTDEKKING

Mijn oorspronkelijke ontdekking vond al vroeg in mijn carrière plaats, toen ik als onderzoekspsycholoog bij de universiteit van Stanford werkte. Het was het moment dat ik voor het eerst een glimp opving van het inzicht dat mijn leven zo ingrijpend zou veranderen. Ik zal vertellen wat er gebeurde.

Ik was net terug op kantoor nadat ik met een vriend had geluncht en we een uurtje hadden gepraat over onze lopende projecten. Mijn werk verliep naar wens en ik was tevreden over mijn relaties. Ik leunde naar achteren, rekte me eens even lekker uit en slaakte daarbij een ontspannen, tevreden zucht. Ik voelde me heerlijk. Maar een paar seconden later begon ik me ineens zorgen te maken om mijn dochter Amanda, die niet thuis was maar op een zomercursus waaraan ze graag had willen deelnemen. Een diashow van pijnlijke beelden speelde zich af in mijn hoofd: Amanda alleen in een kamer, Amanda die zich eenzaam en ellendig voelt zo ver van huis, Amanda die wordt gepest door andere kinderen. Mijn geluk-

kige gevoel verdween terwijl mijn geest deze stroom van beelden bleef produceren. Omdat ik dacht dat er misschien iets aan de hand was, belde ik het studentenhuis waar ze verbleef. De begeleider vertelde dat alles in orde was; ze kon haar zelfs door het raam heen zien. Amanda was lekker aan het voetballen met wat andere meiden. De aardige begeleider zei tegen me dat het normaal was dat ouders zich zorgen maakten als hun kind van huis was. Ik was al de derde ouder die die dag had gebeld met vergelijkbare zorgen. ‘Echt waar?’ vroeg ik verbaasd. ‘Hoe zou dat komen?’ Ze lachte en antwoordde wijs: ‘U realiseert zich niet hoeveel ú haar mist, dus denkt u dat het niet goed gaat met háár. Bovendien hebt u zich waarschijnlijk weleens eenzaam gevoeld als u van huis was, en dus denkt u dat dat voor haar ook geldt.’

Ik bedankte haar en hing op. Ik voelde me een beetje belachelijk, maar ik wist ook dat er net iets belangrijks was gebeurd. Ik vroeg me af hoe het toch kon dat ik me eerst zo goed voelde en vervolgens zomaar uit het niets een stroom pijnlijke beelden opriep. Ineens ging er een lampje bij me branden: ik had de stroom beelden opgeroepen omdat ik me zo goed voelde! Een deel van mij was bang om te lang achter elkaar te genieten van positieve energie. Toen ik aan mijn bovengrens zat qua hoeveelheid positieve energie die ik aankon, riep ik een serie onaangename gedachten op om me weer op mijn plek te zetten. De gedachten die ik opriep zouden me zeker terugbrengen naar een veel bekendere toestand: me niet zo goed voelen. Je zorgen maken om kinderen die van huis zijn staat altijd garant voor een naar gevoel, maar ik wist dat ik in plaats van die zorgen ook een andere negatieve stroom had kunnen oproepen.

Ik weet nog dat ik van opwinding bijna begon te dansen toen ik dit inzicht op andere aspecten van mijn leven toe-paste, zoals relaties en gezondheid. Toen ik het patroon eenmaal doorzag, wist ik meteen hoe het werkte: ik genoot een poosje van een harmonische relatie en saboteerde die dan door kritiek te leveren of ruzie uit te lokken. Het bovengrensprobleem werkte zelfs door in mijn eetgewoonten: ik at meerdere dagen op een rij gezond en bewoog voldoende en voelde me daar goed bij. Vervolgens ging ik me in het weekend te buiten in een restaurant aan een overdadige maaltijd en veel wijn en maakte het laat, waardoor ik me vervolgens sloom en opgeblazen voelde. Het patroon was heel simpel: ik genoot van een periode waarin ik me goed voelde, waarop ik het vervolgens zelf verpestte. Ik realiseerde me ook dat datzelfde patroon de wereld in zijn greep had. We leven tijdenlang in vrede om ons vervolgens in een oorlog te storten; we zorgen voor economische groei en raken vervolgens in een recessie of crisis. Overal waar ik maar keek, zag ik bewijzen van dit patroon. Uiteindelijk riep ik mijn levendige verbeelding een halt toe en richtte me op de stap waar iedere onderzoeker mee begint: vaststellen welk probleem moet worden opgelost en welke vragen moeten worden beantwoord.

Het probleem: ik kan me maar beperkte tijd goed voelen. Als ik aan mijn bovengrens kom, roep ik gedachten op die ervoor zorgen dat ik me slecht begin te voelen. Het probleem beperkt zich echter niet tot mijn gevoelens: ik lijk er in het algemeen moeite mee te hebben dat het goed gaat in mijn leven. Als ik mijn bovengrens raak, doe ik iets wat

mijn positieve voorwaartse pad belemmert. Ik krijg ruzie met mijn ex-vrouw, raak financieel in de problemen of doe iets wat me weer terugbrengt binnen mijn beperkende grenzen.

Het probleem leek veel groter dan mijn eigen kleine versie ervan. De mensheid was door duizenden jaren van worsteling gewend geraakt aan pijn en tegenslag. Ons slecht voelen was normaal. We hielden miljoenen zenuwuiteinden gericht op pijn registreren en een groot gebied in ons lichaam liet ons voelen hoe angstig we waren. Natuurlijk konden we hier en daar in ons lijf ook plezier ervaren, maar waar waren de mechanismen voor een langdurig, natuurlijk goed gevoel? Ik realiseerde me dat we nog niet lang bezig waren om de mogelijkheid om ons langere tijd goed te voelen te ontwikkelen.

De eerste vraag die ik wilde beantwoorden was deze:

Hoe kan ik de perioden dat ik me gelukkig voel verlenen?

Ik bedacht nog betere vragen:

Als ik het gedrag kan stoppen waarmee ik de stroom van positieve energie onderbreek, kan ik dan leren om me altijd goed te voelen?

Kan ik toestaan dat het me altijd voor de wind gaat?

Zouden mijn relaties altijd harmonieus en intiem kunnen zijn?

Kunnen wij leven in zich uitbreidende golven van vrede en voorspoed en het patroon loslaten waarmee we zaken saboteren als ze goed gaan?

Ik dank mijn leven aan die vragen. Terwijl ik ze probeerde te beantwoorden, is het me gelukt het soort leven te creëren waar ik eerder alleen van kon dromen. Bovendien kan ik nu anderen helpen hun dromen waar te maken. Deze ontdekking heeft me van een prima leven naar een fantastische plek gebracht waarvan ik het bestaan niet kende. We hebben gelukkige kinderen, we wonen in een geweldig huis en ik heb al zo lang niets hoeven doen wat ik niet wil dat ik niet eens meer weet hoe dat voelt. Als iets of alles hiervan jou als muziek in de oren klinkt, weet dan dat je nu het gereedschap in handen hebt waarmee je dit zelf ook kunt bereiken.

De voorbereiding op jouw Big Leap

Dat ene probleem
en hoe je het kunt oplossen

DE START

Als je wilt dat je reis naar de genialiteitszone snel en soepel verloopt, moet je even de tijd nemen om vier vragen te beantwoorden. Begin met deze essentiële vraag:

Ben ik bereid de hoeveelheid tijd die ik me dagelijks vanbinnen goed voel te vergroten?

Met ‘je goed voelen’ bedoel ik een natuurlijk, innerlijk gevoel van welzijn dat niet afhankelijk is van externe factoren zoals wat je hebt gegeten of wat je doet. Het is belangrijk om de wil om je vanbinnen goed te voelen als uitgangspunt te nemen, omdat het geen zin heeft andere aspecten van je leven te verbeteren als dat ten koste gaat van je innerlijk welzijn.

Ik adviseer je om dagelijks meer tijd te besteden aan het ervaren van een wezenlijk, diep gevoel van welzijn van lichaam en geest. Als je dat ziet zitten, zeg daar dan ja tegen.

Als je ja zegt tegen het uitbreiden van de tijd die je je vanbinnen goed voelt, kunnen we de vraag uitbreiden naar de externe aspecten van je leven:

Ben ik bereid om de hoeveelheid tijd waarin mijn hele leven op rolletjes loopt uit te breiden?

Met ‘hele leven’ bedoel ik je werk, relaties, creatieve inspanningen en alle andere aspecten die belangrijk zijn in je leven. Je hele leven kan positiever en makkelijker verlopen, gedurende steeds langere perioden.

Als je die vraag met ja hebt beantwoord, overweeg dan eens om nog een stap verder te gaan dan alleen de hoeveelheid tijd uit te breiden:

Wil ik me de hele tijd goed voelen en wil ik dat mijn leven altijd op rolletjes loopt?

Je eerste gedachte is misschien: wie zou hier nou geen ja op zeggen? Toch lijkt voor veel mensen het idee van al deze positieve gevoelens erg vergezocht. Het is zo makkelijk om gewoon aan te nemen dat positief en negatief altijd samengaan. Daarop zeg ik: ‘Waarom probeer je het niet gewoon en wacht je af wat er gebeurt?’ De geschiedenis laat zien dat we in het verleden in staat waren om onze verwachtingen te overtreffen. In de tijd van de stoomtrein drongen wetenschappers erop aan de snelheid te begrenzen tot 50 kilometer

per uur, omdat ze geloofden dat het menselijk lichaam bij hogere snelheden zou ontploffen.

Uiteindelijk riskeerde een aantal mensen dat door voorbij die beperkende overtuiging te gaan, en zij zijn niet geexplodeerd. Ik denk dat we ongeveer in hetzelfde ontwikkelingsstadium zitten als het gaat om ons vermogen om ons goed te voelen en ons leven op rolletjes te laten lopen. Ik heb ontdekt dat als ik me vasthoud aan het idee dat iets niet mogelijk is, ik die beperking in de hand werk. En als ik mijn beperkingen in de hand werk, blijven ze bij me. Uiteindelijk moeten we ons afvragen: ‘Wat levert het ons op als we onze beperkingen in de hand werken?’ In het geval van de stoomlocomotief probeerden wetenschappers mensen te beschermen. De beperkende overtuiging was goed bedoeld, ook al bleek die niet te kloppen. Uit de ervaringen die ik de afgelopen tientallen jaren met veel mensen heb opgedaan, onder wie mezelf, denk ik dat we ons geen zorgen hoeven maken: het levert geen gevaar op als je bereid bent om je van nature goed te voelen en je leven op rolletjes te laten lopen.

Naar mijn mening is die vraag met ja beantwoorden een van de moedigste stappen die een mens kan zetten. Bij het zien van zoveel bewijs dat leven lijden is en dat mensen op alle fronten met tegenslagen te kampen hebben, is je bereidheid om je vanaf nu alleen nog maar goed te voelen echt een radicale stap. De ruimte in gaan is niet meer radicaal, tickets zijn nu online te koop. Maar afreizen naar je binnenste, waar je diepst bewaarde overtuigingen over wat mogelijk is zich bevinden, vind ik een radicale stap. Als we denken dat het ook maar enigszins mogelijk is om ons altijd goed te voelen,

zijn we het aan onszelf verschuldigd uit te zoeken hoe anderen dit voor elkaar hebben gekregen.

Je goed voelen en je leven op rolletjes laten lopen zijn prima resultaten, en ik hoop dat je beide wilt bereiken. Ik denk echter dat dit slechts springplanken zijn naar iets echt uitzonderlijks! Als je je altijd goed wilt voelen en wilt dat je leven over rozen gaat, overweeg dan ook eens deze ultieme stap:

Ben je bereid de grote sprong naar het ultieme niveau van succes in de liefde, je financiën en je creatieve bijdragen te wagen?

MAYNARDS GROTE SPRONG

Maynard Webb zei ja en hij vormt nog steeds een inspirerend voorbeeld voor mij. Toen ik Maynard voor het eerst ontmoette, was hij directeur bedrijfsvoering bij eBay. Hij werkte daar in de tijd dat Meg Whitman algemeen directeur was. Bijna iedereen kent eBay en weet wat voor enorme invloed dit bedrijf heeft, maar minder mensen weten dat Maynard Webb een van de belangrijkste motoren achter het enorme succes was. Toen ik Maynard leerde kennen, had hij niet alleen al het respect van de werknemers en aandeelhouders van eBay gewonnen, maar ook dat van de grotere, wereldwijde gemeenschap van tech-directeuren. Toch zat hij naar mijn mening nog in zijn uitmuntendheidszone en niet in zijn genialiteitszone. Hij had al een flink vermogen vergaard en had makkelijk op de lauweren van wat hij bij eBay had bereikt

kunnen rusten. Maar zo zit Maynard Webb niet in elkaar.

Hij koos ervoor om zijn bovengrensprobleem aan te pakken en de grote sprong naar zijn genialiteitszone te wagen. Hij zag in dat hij in zijn comfortzone zou blijven als hij voor eBay zou blijven werken. De comfortzone is geen plek voor iemand als Maynard Webb en ik hoop ook niet voor jou. Jij hoort net als Maynard in de genialiteitszone thuis. Het is de enige plek waar we onze talenten volledig tot hun recht kunnen laten komen. De grote sprong van Maynard rukte hem los uit het comfortabele plekje waar hij bekend was geworden, en bracht hem naar het onbekende van een nieuw bedrijf, LiveOps, dat bezig was de wereld van de klantenservice op zijn kop te zetten. Als algemeen directeur van LiveOps wist Maynard dat hij elke dag als hij op kantoor kwam de deur naar nieuwe terreinen in zichzelf en in de wereld opende. Hij benutte zijn talenten volop en gebruikte alles wat hij had geleerd om de wereld te veranderen.

Laten we Maynards verhaal nu eens afzetten tegen het verhaal van iemand die ik pas leerde kennen nadat hij keihard tegen zijn bovengrens was gestuit. Richard Jordan had een succesvol klein bedrijf opgezet dat de aandacht had getrokken van een grotere firma. De firma bood hem 3 miljoen dollar voor zijn bedrijf, plus een goed tweejarig contract voor hemzelf. Na weken onderhandelen stonden ze op het punt het contract te tekenen. Maar toen werd Richard Jordan op een ochtend wakker met nog wat lastminuteczorgen, waarbij hij vooral een punt maakte van het feit dat het nieuwe contract hem twee weken minder vakantie bood dan hij gewend was. Hij kreeg over dit detail woorden met de onderhandelaar, wat leidde tot een brief van het bedrijf dat

aangaf dat ze ‘door de kracht van uw opmerkingen’ niet langer interesse hadden in de aankoop van het bedrijf.

Richard Jordan schreef mij in een brief: ‘Door dat telefoontje liet ik 3 miljoen dollar aan contanten, salaris en premies lopen.’ Gelukkig trok hij lering uit deze ervaring. Zijn brief ging als volgt verder: ‘In de daaropvolgende jaren werd ik ’s nachts vaak wakker met een knoop in mijn maag. Maar toen vond ik eindelijk het grote lichtpunt. Na veel werk en zelfreflectie ontdekte ik dat ik eigenlijk tegen die man zei: “Wacht eens even, 3 miljoen dollar! Dat is veel meer dan ik waard ben. Dit kan ik niet laten gebeuren!”’ Hij besloot deze ervaring te gebruiken als het – in zijn woorden – ‘cadeau van 3 miljoen dollar’. Hij formuleerde twee vragen die hij de rest van zijn leven ging gebruiken:

Hoeveel liefde en overvloed ben ik bereid toe te staan?

Hoe zit ik mezelf in de weg?

Deze vragen baanden de weg door zijn bovengrensprobleem en uiteindelijk verkocht hij zijn bedrijf aan een andere koper. Dit verhaal liep op financieel vlak goed af, maar veel belangrijker is dat Richard Jordan ons laat zien hoe je een negatief gevoel kunt omzetten in een positief gevoel door in dit soort situaties met betrekking tot werk inzicht te krijgen in het bovengrensprobleem. Een ander zou misschien de schuld blijven afschuiven op het andere bedrijf of zichzelf en er een verbitterd en wanhopig gevoel aan overhouden. Richard Jordan heeft echter het inzicht en de moed gehad om belangrijke vragen te stellen en de grote beloningen die daarbij horen te koesteren.