

IN ZEVEN STAPPEN EEN SUCCESVOLLE SPORTMINDSET



“MOST PEOPLE NEVER SEE THE HARD WORK AND EFFORT THAT HAS BEEN PUT IN. ALL THEY SEE IS THE END RESULT AND THINK IT’S EASY!”

Inleiding

Een positieve en ontwikkelde mindset is belangrijk om vooruitgang en succes te boeken. Het is de drijfkracht achter je motivatie en doelstellingen. Zonder de juiste mindset is het moeilijk om te bereiken wat je voor ogen hebt. Je gedachten bepalen namelijk uiteindelijk voor een groot deel wat je gaat doen. In dit E-Book koppelen we relevante literatuur (Covey, 2014) en persoonlijke ervaringen aan elkaar. Covey deed onderzoek bij grote denkers naar geluk, tevredenheid, zingeving en spiritualiteit. Met een praktische inslag vertaalde hij hun lessen in zeven principes, eigenschappen of gewoontes, die je voor ogen houdt in het dagelijks leven. Ze helpen je te focussen op wat belangrijk is voor jezelf en in de omgang met anderen. Een eigenschap bestaat uit kennis, vaardigheid en motivatie.

- **Kennis** = wat moet er gedaan worden
- **Vaardigheid** = hoe moet het gedaan worden
- **Motivatie** = waarom moet het gedaan worden

Begin bij de wortels

De weg naar succes is een weg vol met obstakels, bloed, zweet en tranen. Deze weg duurt lang en vraagt veel van je. Als je succesvol wilt worden, begin dan bij de wortels. Dit start vanuit je eigen karakter. Wanneer je jouw karakter kunt veranderen, heb je een veel grotere invloed en kans om je omgeving te veranderen.

Hoe verbeter je jouw karakter?

De manier waarop je de wereld bekijkt is bepalend voor de manier hoe je dingen beleeft. Iedere persoon doet dit op zijn of haar eigen manier en dat komt door alles dat je ooit hebt meegemaakt. Deze beleving en beeldvorming noem je een paradigma. Bekijk onderstaande afbeelding en vraag aan twee personen wat zij zien:



Je kunt een konijn of een eend zien. Ben je er heilig van overtuigd dat jouw beeld of visie de juiste is, dan wordt het moeilijk om te groeien. Wanneer je als persoon wilt veranderen, dan moet er een ander beeld van de werkelijkheid plaatsvinden. Hierdoor ga je anders tegen bepaalde dingen aankijken en kun je uiteindelijk andere keuzes maken. Kennis en ervaring zijn hierbij evident. Mijn advies is om dan ook met regelmaat inspirerende boeken te lezen, een cursus of opleiding te volgen en jezelf te dwingen nieuwe mensen te ontmoeten.

Wat levert het op?

Ik kan je diverse persoonlijke voorbeelden geven die de zeven eigenschappen mij hebben opgeleverd. Leiderschap, overwinningen, samenwerkingen en verschillende successen. De zeven eigenschappen heb ik geïntegreerd in mijn persoonlijkheid en draag ik altijd bij me. Ik heb enkele belangrijke punten uit het boek gehaald, zodat ook jij die eigenschappen kunt toepassen om hier succesvol in te zijn. Elke week ga je aan de slag met één van de zeven eigenschappen. Het is de bedoeling dat je ná het lezen van dit E-Book de zeven eigenschappen kent en deze probeert toe te passen in jouw leven. Weet dat dit een lange weg van veel oefening en herhaling is. Gebruik dit E-Book dan ook wekelijks om jezelf scherp te houden. Veel leesplezier!

E-BOOK SPORTMINDSET

EIGENSCHAP 1 – WEES PROACTIEF

Proactieve mensen bepalen hun eigen koers. Het betekent de verantwoordelijkheid voor je eigen leven nemen. Met een proactieve houding kijk je vooruit en handel je hier ook naar. *Reactieve mensen* worden sterk beïnvloedt door omstandigheden in hun leven. Proactieve mensen zijn bewuste mensen en kiezen hun eigen "antwoord". Ze geven niet de schuld aan de situatie, gevoelens en omstandigheden, maar nemen zelf de verantwoordelijkheid. Proactieve mensen handelen bewust en baseren hun keuzes op waarden.

Voorbeeld

Het regent ontzettend hard tijdens een voetbalwedstrijd. Het veld is moeilijk bespeelbaar en hier heb jij enorm veel last van. Hoe reageer je na afloop van een verliespartij? Zeg je dan: "Ik heb verloren omdat het regent." of neem je zelf de verantwoordelijkheid voor je eigen spel en zeg je: "Ik was niet goed genoeg vandaag, maar de eerstvolgende training ga ik er weer alles aan doen om goed te spelen"! Bij proactief zijn gaat het om het nemen van de verantwoordelijkheid.

Voorbeelden van reactieve taal

- Ik kan er niets aan doen.
- Zo ben ik nu eenmaal.
- Hij maakt me zo kwaad.
- Ik kan het niet.

Voorbeelden van proactieve taal

- Ik ga het anders aanpakken
- Ik bepaal zelf mijn gevoelens.
- Ik kies zelf.
- Dat ga ik doen.

De cirkel van betrokkenheid en de cirkel van invloed

Veel mensen richten zich op zaken waar zij geen invloed op hebben. Die ene collega die je mateloos irriteert of de auto's in het verkeer die er voor zorgen dat jij te laat komt op je afspraak. Dit zijn zaken in het leven waar je geen tot weinig invloed op hebt, maar wel dagelijks gebeuren. Al deze zaken vallen binnen jouw cirkel van betrokkenheid.

Denk nu eens na over de dingen in het leven waar je wel invloed op hebt. Welke zaken zijn dit en hoe kan je deze invloed vergroten? Alles waar je wel invloed op hebt, dus kunt veranderen, valt binnen jouw cirkel van invloed. Veel mensen om ons heen hebben een hele grote cirkel van betrokkenheid en een kleine cirkel van invloed. Wanneer jij je richt op de dingen waar je wel invloed op hebt, wordt je cirkel van invloed groter en je cirkel van betrokkenheid kleiner. Je zult meer dingen zien veranderen en je kunt meer afstand nemen van zaken die irritatie of ergernis opleveren. Aan welke cirkel wil je de meeste aandacht besteden?



E-BOOK SPORTMINDSET

Proactieve mensen richten zich vooral op hun cirkel van invloed. Ze spannen zich in voor zaken waar ze echt iets aan kunnen doen. Ze hebben een positieve energie die zich steeds verder uitstrekt en hun cirkel van invloed vergroot. Centraal in de cirkel van invloed staat het vermogen om beloftes te doen en je daar aan te houden. Trouw blijven aan wat we onszelf voornemen en wat we aan anderen toezeggen is niet alleen de duidelijkste vorm van proactiviteit, maar tevens de essentie van proactiviteit.

Een belofte aan jezelf maken kun je doen in de vorm van doelen voor jezelf te definiëren. Jezelf blijven uitdagen is de kern van persoonlijke ontwikkeling. We kunnen hierdoor talenten ontwikkelen, dingen veranderen of zelfs uit ons leven bannen.

Opdracht

Formuleer voor je zelf minimaal twee doelen die je de komende tijd wilt bereiken. Zorg ervoor dat de doelen realistisch, haalbaar en tijdsgebonden zijn. Ik zal hieronder een onduidelijke en duidelijke doelstelling formuleren.

Onduidelijk

Ik wil het komende jaar meer sporten

Duidelijk

Ik ga het komende halfjaar drie keer per week naar de sportschool. In de sportschool doe ik kracht- en conditietraining en vraag ik om hulp waar ik dat nodig heb. Ik vind het belangrijk om te sporten, omdat ik graag een gezond en sterker lichaam wil hebben. Hierdoor zal ik mij op mentaal en fysiek vlak beter voelen, waardoor ik energiever en zelfverzekerder in het leven sta.

EIGENSCHAP 2 – BEGIN MET HET DOEL IN GEDACHTEN

Het principe 'begin met het einde voor ogen' betekent dat alles twee keer wordt gecreëerd. De eerste keer in het hoofd en de tweede keer in het echt. Hoe scherper jij het einddoel voor ogen ziet hoe groter de kans van slagen is.

Gebruik de vorige opdracht om verder uit te werken. Je wilt dus afvallen, maar bent nog niet begonnen. Voordat je begint zie je jezelf helemaal zoals je wilt zijn. Je hebt het eindresultaat voor ogen. Door vervolgens de stappen op te schrijven die jij moet doorlopen om dat eindresultaat te behalen wordt de kans van slagen groter.

Gebruik je rechterhersenhelft – visualiseren

Visualiseren is een handig middel dat je kan helpen bij het behalen van je doelstellingen. Garfield deed onderzoek naar mensen die topprestaties leveren, zowel op sportgebied als in het bedrijfsleven. Eén van de belangrijkste bevindingen van zijn onderzoek is dat bijna alle topsporters en andere mensen die maximaal presteren erg goed kunnen *visualiseren*. Ze zien het voor zich, ze voelen het; ze beleven het vooraf. Ze beginnen met het eind voor ogen.



E-BOOK SPORTMINDSET

EIGENSCHAP 3 – BELANGRIJKE ZAKEN EERST

Deze eigenschap is eigenlijk heel praktisch. Het gaat erom dat je de dingen doet die je moet doen om jouw doelen op het gebied van sport te realiseren. Je moet weten wat jouw prioriteiten zijn. Op het moment dat je goed voor ogen hebt wat je prioriteiten zijn, kun je betere keuzes maken. Je weet waar je 'ja' en 'nee' tegen kunt zeggen.

Daarnaast hebben onderzoekers aangetoond dat wilskracht een bepalende factor is in hoe succesvol je zult zijn. Wilskracht werkt als een soort spier. Hoe meer kleine klusjes je doet die misschien wel belangrijk zijn, maar niet noodzakelijk, hoe vermoeider de spier raakt. Door met de belangrijke zaken te beginnen, maak je het makkelijker voor jezelf. Je wilskracht is op dit moment nog sterk en je zult het dus ook lang genoeg volhouden om je belangrijke taken af kunnen maken.

Voorbeeld

Je bent van plan om meer te sporten, maar je stelt het telkens uit. Door meteen in de ochtend te sporten heb je de belangrijkste taak al uitgevoerd. Een andere tip is om na je werk of school meteen te gaan sporten en te zorgen dat je al je sportkleden al bij je hebt. Hierdoor is de drempel om te gaan sporten significant kleiner en kost het je minder moeite.



EIGENSCHAP 4 – WIN-WIN

De eigenschap win-win houdt in dat een oplossing interessant is voor beide partijen. Een win-win oplossing zorgt ervoor dat alle partijen tevreden zijn met de oplossing. Win-win betekent samenwerken in plaats van rivaliteit. Karakter is de basis van win-windenken en al het andere bouwt op die basis voort.

Integriteit

Dit betekent dat we de waarden die we onszelf opleggen zo veel mogelijk proberen te volgen. Als we een duidelijk beeld van onze waarden hebben en op basis daarvan ons dagelijks leven proactief inrichten, kunnen we onze beloften nakomen. Leven in harmonie met je meest belangrijke waarden is een voorwaarde om te winnen. Als je niet trouw kunt zijn aan dingen die je jezelf en anderen hebt toegezegd, verliest elke belofte zijn betekenis. Zonder een basis van vertrouwen is win-win niet meer dan een en ineffectieve truc.

De meeste mensen zijn vergroeid met een *schaarste mentaliteit*. Dit zijn mensen die hun eigen successen niet gemakkelijk delen. Zelfs niet met mensen die eraan hebben bijgedragen. De *overvloed mentaliteit* vloeit voort uit een sterk innerlijk besef van eigenwaarde en zekerheid. Dit paradigma zegt dat er genoeg is voor iedereen. Vanuit daar ontwikkelt zich een bereidheid om prestige erkenning en winst te delen en om anderen bij bepaalde besluiten te betrekken. Er ontstaan nieuwe mogelijkheden en meer creativiteit. Een onmisbare karaktereigenschap voor elke (team)sporter dus!

E-BOOK SPORTMINDSET

Voorbeeld

Twee zussen hadden ruzie over een sinaasappel. Er was er maar een en ze wilden hem allebei hebben. De zussen leefden in een en-of-wereld en konden niet anders bedenken dan de sinaasappel doormidden te snijden. Ieder de helft.

Hadden zij echter wat preciezer gedefinieerd wat ze wilden, dan was het dilemma er niet geweest. De een wilde namelijk het sap om te drinken, de ander de schil om te raspen voor een cake. Helder onder woorden brengen, accuraat communiceren wat je wilt, maakt soms onverwachts een en-en-wereld mogelijk. Probleem opgelost.



EIGENSCHAP 5 – EERST BEGRIJPEN DAN BEGREPEN WORDEN

Communicatie is één van de belangrijkste vaardigheden in je leven. Van alle uren die we niet slapen besteden we de meeste tijd aan communiceren. We hebben in onze ontwikkeling veel tijd besteed aan lezen, schrijven en spreken, maar hebben we ook echt leren luisteren? De meeste mensen luisteren om een antwoord te kunnen geven. Als je op een effectieve manier met mensen wilt omgaan en anderen wilt beïnvloeden, is het belangrijk om de ander eerst te begrijpen, voordat jij zelf wordt begrepen. Hiervoor moet je soms je eigen mening en gevoel opzij zetten, zodat je ruimte geeft aan de ander om zijn/haar verhaal te doen.

Empathisch luisteren houdt in dat je de wereld bekijkt zoals de ander hem bekijkt. Het gaat verder dan registreren, overdenken en zelfs begrijpen wat iemand zegt. Bij empathisch luisteren gebruik je niet alleen je oren, maar ook je ogen en vooral je hart. Je hebt daarbij de intentie om de ander echt te willen begrijpen. Het is geen trucje, het is een houding. Je geeft iemand psychologisch volledig de ruimte om zich te uiten, en vervult daarmee een grote behoefte van alle mensen: begrepen worden en erkenning krijgen. Wanneer je vanuit je oprechte houding laat zien dat je de ander begrijpt, zal je beter begrepen worden. Maak je ideeën duidelijk, concreet zichtbaar en plaats ze in de juiste context. Toon oprecht begrip voor de ander, daarmee vergroot je namelijk de geloofwaardigheid van je eigen ideeën. Luister niet om een antwoord te kunnen geven. Luister om de ander te begrijpen. Je kent waarschijnlijk wel een coach die zijn visie en werkwijze ten koste van alles wilt overdragen aan jou. Welke coaches kun je verwijzen naar deze eigenschap?

Voorbeeld

Denk aan een situatie waarin een ander jouw kritiek gaf. Wat was toen je eerste reactie? Wat was het effect van het gesprek als je deze eigenschap op een goede manier zou toepassen?



E-BOOK SPORTMINDSET

EIGENSCHAP 6 – SYNERGIE

De zesde eigenschap gaat over synergie. Het is de meerwaarde van het geheel ten opzichte van de delen. Synergie is vanuit creatieve samenwerking kiezen voor de derde weg: niet mijn of jouw manier, maar een derde en betere manier. Het gaat om het respecteren en waarderen van verschillen. Om de intentie om onderlinge verschillen te overwinnen door het zoeken naar oplossingen die recht doen aan wensen. Een synergetisch team is een team waarin mensen elkaar aanvullen en waarin het geheel meer is dan de som der delen. Wat is het effect van deze eigenschap als je die op een juiste manier kan toepassen in jouw team?

Voorbeeld

Een voorbeeld van synergie in teamsport is terug te vinden in de sportfilm en het boek Moneyball. Hierin werd een team van honkballers samengesteld op basis van o.a. statistieken. Er werd niet perse gekozen voor de individuele beste sporters, maar er werd juist gekeken naar specifieke kwaliteiten die uiteindelijk het hele team beter zouden maken. Deze manier van denken was uniek en werd uiteindelijk een groot succes in de MLB, de hoogste honkbalklasse in Amerika.



EIGENSCHAP 7 – HOUD DE ZAAG SCHERP

Dit is de eigenschap die alle eigenschappen mogelijk maakt. De laatste eigenschap heeft betrekking op het onderhoud van de verbetering van het beste instrument dat je hebt, namelijk jezelf. Daarbij gaat het om onderhoud van je lichamelijke, spirituele, geestelijke en sociaal-emotionele vaardigheden.

De zaag scherp houden is de belangrijkste investering die je in je leven kunt doen. We zijn ons eigen middel om te presteren.

Lichamelijk
• Beweging
• Voeding
• Stressbeheersing
Sociaal-emotioneel
• Dienstbaarheid
• Empathie
• Synergie
• Innerlijke zekerheid
Spiritueel
• Streven naar duidelijke waarden
• Toewijding
• Studie
• Meditatie

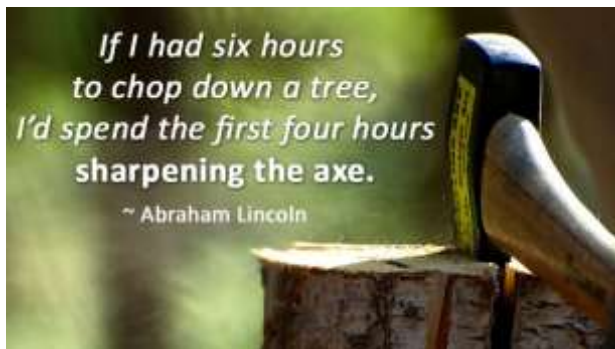
E-BOOK SPORTMINDSET

Geestelijk

- Lezen
- Visualiseren
- Plannen
- Schrijven

Voorbeeld

Stel je eens voor dat je ergens in het bos een man koortsachtig een boom ziet omzagen. De man is doodop en zegt dat hij al uren bezig is. Jij zegt: 'Waarom stopt u niet even en maakt u de zaag weer scherp? Het zal dan een stuk sneller gaan.' De man zegt: 'Ik heb geen tijd om de zaag aan te scherpen. Ik heb nog veel te veel te doen.' en hij gaat gewoon verder met zagen. Wat zou het effect zijn als de man wél de tijd nam om de zaag aan te scherpen? Hij zou dan veel effectiever en efficiënter kunnen zagen.



TOT SLOT

Het werken aan deze eigenschappen is een continu proces. Als je succesvol wilt zijn, werk dan van binnen naar buiten. Werk eerst aan jezelf voordat je de rest wilt veranderen. Verwacht dus ook geen volledige transformatie van je lichaam en geest na een korte periode. Het is belangrijk om hier elke dag mee bezig te zijn, zodat het een automatisme wordt in alles dat je doet. Ik weet zeker dat je vooruitgang zult boeken in datgene dat je wilt bereiken. Belangrijk is om nooit op te geven, dit vast te houden en van hieruit verder te werken.

'We zijn wat we herhaaldelijk doen. Uitmuntendheid is dan ook geen handeling, maar een eigenschap.'
(Aristoteles)

Ik geloof in jou!