

24 | **EIGENAAR vs. SLACHTOFFER**

Een krachtig leven krijg je niet zomaar overhandigd. Je moet het zelf realiseren. Je moet je leven in eigen hand nemen.

Ik heb het genoeg gehad te mogen samenwerken met Steve Chandler, een internationaal erkend business consultant en corporate trainer die meer dan dertig boeken heeft geschreven. Een van die boeken is 'Reinventing Yourself'. Daarin beschrijft hij zijn uiterst effectieve Eigenaar/Slachtoffertraining. Dat is een van de distincties die ik nu gebruik om mensen uit hun cirkel te halen en ze te coachen om op de rechte lijn te komen, naar de resultaten die ze willen. Dit lukt sneller als ze hun inner stance shiften van slachtoffer naar eigenaar.

Eigenaarschap (100% verantwoordelijkheid nemen voor, en eigenaar zijn van je leven) is een gecreëerde state of mind. Het is een duidelijke houding van waaruit je handelt. In die state of mind ben ik de leider van mijn eigen leven. Ik heb de controle. Ik ben niet langer alleen maar een slachtoffer van omstandigheden. Ik creëer de gewenste omstandigheden in mijn leven.

Zelfs als eigenaar heb je soms slachtoffergedachten. Maar als de leider van mijn eigen leven ben ik me bewust van de fundamentele keuze die ik altijd heb 1) om me te fixeren op een gedachte, deze te geloven en me ermee te identificeren, of 2) de gedachte in twijfel te trekken en te laten gaan. Slachtoffergedachten zijn er weleens. Wil ik me daarmee identificeren? Wil ik ze geloven? Niet als ik leider ben over mijn eigen leven.

Als eigenaar neem ik nu meteen de controle over mijn leven. Het moment nu betekent alles voor me. Ik besef nu dat ik geen dingen uit mijn verleden hoef op te lossen om effectief te zijn.

Slachtoffers zijn verslaafd aan het verleden. Ze koesteren hun oude pijn en herinneringen. Eigenaars richten zich op het zelf realiseren van de toekomst.

Het is niets meer of minder dan een houding. Een houding van waaruit je kunt leven. Ben je eigenaar van je leven? Of ben je een slachtoffer? Je inner stance maakt je tot wie je bent: eigenaar of slachtoffer. Je bent wie je bent, omdat je verklaart wie je bent, en om geen enkele andere reden.

Je kunt de wereld waarin je leeft bezitten en uitvinden. Jij beslist wat werkelijkheid wordt. Jij beslist hoe je jezelf creëert en hoe je op omstandigheden reageert. Spreek en handel je als eigenaar of als slachtoffer?

Wat doe je als er een prikkel komt uit je omgeving? Er zit een enorme ruimte tussen de prikkel en je reactie hierop. En daar maak je (tot nu toe waarschijnlijk) een onbewuste keuze. Je kunt bewust gaan kiezen! Kies het resultaat dat je wilt zien en neem 100% verantwoordelijkheid voor het creëren van dit resultaat.

Het zijn van de eigenaar van je leven geeft je de kracht zelf te bepalen wat voor resultaten je gaat boeken. Het is de door jou gekozen staat van zijn. Deze heeft niets te maken met de omgeving of met omstandigheden.

De eigenaar geeft zichzelf toestemming het leven te leven dat hij heeft gekozen. Een slachtoffer probeert steeds van iets of iemand anders toestemming te krijgen.

Eigenaarschap en verantwoordelijkheid nemen is niet een of ander verheven doel. Het zijn startpunten. En hoe vaker je komt vanuit deze startpunten, hoe beter je leven wordt en hoe gelukkiger je zal zijn. Na een tijdje van experimenteren met deze distinctie wordt eigenaarschap de norm. Je hoeft jezelf niet te dwingen iets te doen. Je kiest ervoor eigenaarschap te creëren en van daaruit te handelen.

Wanneer je vanuit de slachtofferrol handelt, brengt dat dan stress of rust? Wie zou je zijn als je naar eigenaar shift? Probeer dat eens.

Weigeren slachtoffer te zijn betekent niet dat je de werkelijkheid ontkent. Je transformeert enkel je manier van zijn die totaal overbodige problemen creëert en in stand houdt.

Eigenaar zijn draait niet om goedkeuring krijgen. Je laat schadelijke inner stances, die je handenvol geld kosten, gewoon los. Ze zijn een aanslag op je gezondheid, energie, relaties en financiën.

Als je in een moeilijke situatie zit, vraag jezelf dan: waar word ik krachtiger van in deze situatie? Dat doe je met eigenaarschap. Alleen door het stellen van deze vraag shift je al van slachtoffer naar verantwoordelijke. Bepaal telkens als je vastzit wie je bent. Je zult zien dat wie je bent ook is wat je doet.

Jouw nieuwe jij wordt werkelijkheid zodra je dit leeft.

Als je gefrustreerd of ontmoedigd raakt, stel jezelf dan deze vraag: handel ik als slachtoffer? Je kunt ervoor kiezen jezelf vervolgens te upgraden. Creëer de inner stance van eigenaar en handel daarnaar. Het creëren van een nieuwe houding verandert je wereld niet. Het verandert wie jij in die wereld bent. Dit is het geheim achter het geheim.

Het is onmogelijk om niets te creëren. Je creëert bewust of onbewust altijd iets. Je kunt geloven dat je niets creëert, maar dat doe je wel. Als ik een cliënt ontmoet die in een enorme uitdaging gevangen zit, kijken we eerst naar wat hij heeft gecreëerd en wat hem in die situatie heeft gebracht. Zodra hij dit ziet, ziet hij ook dat hij de macht heeft dit te veranderen. Dan wordt hij de verantwoordelijke van in plaats van het slachtoffer.

Een slachtoffer gedraagt zich precies zoals zijn omgeving hem ziet. Hij ziet alleen maar mensen die hem niet waarderen, geen respect tonen en hem geen eerlijke kans geven. Van waar hij staat (zijn inner stance) is dat alles wat hij kan zien. Hij leeft in een kansloze wereld.

Als hij bij de eerste Straight-Line sessie tegenover me zit, vertel ik hem: het gaat om wie jij bent, niet om hen.

Zodra hij zich bewust wordt van de distinctie verantwoordelijke vs. slachtoffer, wordt hij vaak eerst boos op zichzelf en hoe hij zijn leven leidt. Hij ziet dat hij zich als slachtoffer heeft gedragen. Maar je daar weer slachtoffer van gaan voelen, werkt niet. Dat was toen. Dat is voorbij. Het verleden bestaat niet, tenzij je het wil oprakelen en er nieuw leven in wil blazen.

Verantwoordelijken denken: laat anderen maar over me zeggen wat ze willen. Terwijl slachtoffers geobsedeerd zijn door wat anderen over ze denken. Eigenaars doen wat ze doen, terwijl ze het doen. Eigenaars doen één ding tegelijk. Eigenaars zijn gefocust, (terwijl slachtoffers hun aandacht spreiden).

Nu je de distinctie tussen eigenaar en slachtoffer begrijpt, wie ben jij?

Of een betere vraag is: Wie zeg je dat je bent?

Je hoeft niet te bedenken wie je tot nu toe bent geweest. Je creëert gewoon wie je vanaf nu bent. Dit kan simpelweg gecreëerd worden. Eigenaarschap is niets anders dan een gedreven, gecreëerde houding om vanuit te handelen.

Eigenaars bekijken altijd hoe je iets voor elkaar kunt krijgen. Slachtoffers proberen zichzelf en anderen altijd uit te leggen waarom iets niet kan.

Eigenaars weten en leven volgens het volgende principe:

Ik creëer zelf de wereld waarin ik leef.

“No price is too high to pay for the privilege of owning yourself.”

– Friedrich Nietzsche –

Eigenaars leveren meestal goede service, omdat eigenaars altijd kijken naar hoe zij iemand van dienst kunnen zijn. Slachtoffers proberen wanhopig uit te vinden of ze wel aardig gevonden worden. Als je vergeet jezelf als eigenaar te creëren, is stress en spanning altijd een gevolg. En dit is meer dan prima. Je kunt stress namelijk als alarmbel gaan gebruiken. Laat de aanwezigheid van stress of angst een waarschuwing zijn voor wie je op dat moment bent. Wees je altijd bewust van je gedrag door op te merken wie je aan het ‘zijn’ bent. Je kunt nooit ‘niet zijn’. Als je bereid bent je staat van zijn goed te bekijken, zie je altijd waar de schoen wringt.

Waar je in je leven naartoe gaat, wordt bepaald door wie je bent. Kijk naar wat er voor je ligt. Hoe moet je je opstellen? Waar sta je nu? Sta je in de slachtofferstand met de vraag hoe je hier doorheen komt? Of sta je in de stand van eigenaar met de vraag: Hoe geef ik me 100% ongeacht de omstandigheden en of ik het wel of niet leuk vind?

Geen smoesjes. Zeg wat je gaat doen en doe het.

Slachtoffers praten over wat ze ooit gaan doen. Eigenaars creëren hun toekomst vandaag nog.

De houding van eigenaarschap die je creëert, is niet eeuwig. Hij zakt weer weg en moet steeds opnieuw worden gecreëerd. Je moet het creëren en je gecreëerde houding steeds weer opnieuw leven in blazen. Distincties hebben een houdbaarheidsdatum. Ze leven. Ieder levend ding heeft een houdbaarheidsdatum. En dat is goed nieuws. Omdat het niet blijvend is, weet je dat je het op elk willekeurig moment opnieuw kunt creëren. Je kunt het altijd zelf weer in het leven roepen. Je hoeft je geen zorgen te maken over of het er wel of niet is.

Slachtoffers denken het tegenovergestelde. Ze geloven in vaste persoonlijkheden die niet veranderen. Ze verschuilen zich achter uitspraken en gedachten als: ‘Zo ben ik gewoon!’

Als eigenaar weet je dat wie je bent in dienst staat van wat je zegt. Woorden zijn er om jezelf uit te vinden. Vind jezelf uit! En vind jezelf opnieuw en opnieuw en opnieuw uit. Dat is leven!

Als je dit niet bewust doet, beleef je je verleden steeds opnieuw. Slachtoffers vragen vaak: ‘Waarom doe ik dit toch steeds?’ Je wordt iemand uit je eigen herinneringen. Of je wordt iemand omdat anderen steeds weer zeggen dat je zo bent. Dit is geen echte, authentieke staat van zijn, omdat je hem niet zelf en bewust hebt gecreëerd. Dit zijn de schaduwen van verre, pijnlijke herinneringen. Een slachtoffer is een verzameling van onrechtvaardigheden en tekortkomingen van persoonlijkheden uit zijn kindertijd, die ooit nuttig waren, maar nu niet meer. Allemaal herinneringen.

Je kunt nu kiezen om te leven zoals jij jezelf hebt uitgevonden, of om te leven als een gevolg van je verleden. Het is jouw verhaal. Waar moet jouw verhaal op worden gebaseerd? Op wat je vandaag creëert? Dan ben je in topvorm. Of wil je dat jouw verhaal is gebaseerd op je oude, gehavende ego? Dat is het leven van de meeste mensen. Geen wonder dat ze altijd zo overdreven voorzichtig en behoedzaam zijn. Geen wonder dat ze altijd op veilig spelen, nooit echt risico's nemen en niets bijzonders doen.

Let op! Eigenaarschap is geen vorm van positief denken. Het is een hele radicale, krachtige materie die een complete bedrijfscultuur verandert.

Wanneer je als Straight-Line Leider de distinctie van eigenaarschap doorgeeft, brengt dat mensen voorwaarts in het leven en versterkt dat de bedrijfscultuur. Zoals je ziet, zijn dit krachtige distincties die mensen kunnen gebruiken zodra ze zich deze distincties eigen maken. Ze hoeven geen moeite te doen om ze te onthouden. Ze zijn er eigenaar van.

Onlangs ben ik uitgenodigd om een paar salesteams in de auto-industrie te trainen. Ze waren op zoek naar Straight-Line oplossingen voor het doorbreken van de vicieuze cirkel waar ze in vastzaten. Het enige wat ik doe is eigenaar-slachtoffer distincties doornemen en hele teams komen weer tot leven. Op basis van deze distincties worden de salesmedewerkers productiever en effectiever. En plotseling zijn ze weer in staat om auto's te verkopen.

De verkopers realiseren zich dat ze zelf creëren wie ze zijn en dat ze daar vervolgens naar kunnen leven. Ze hoeven niet te wachten tot iemand anders ze vertelt wie ze zijn.

Je creëert jezelf en leeft daar direct naar. Zo verandert je gedrag en creëer je krachtige resultaten.

Ik vertel ze steeds opnieuw: *‘Wie je van jezelf maakt, bepaalt de acties die je onderneemt en de resultaten die je behaalt. En nu is het enige moment waarop je deze resultaten kunt creëren. Voor het creëren van resultaten bestaan verleden en toekomst niet.’*

Met deze distinctie geef ik ze een keuze. Een distinctie laat je kiezen. De meeste mensen leven niet op dit niveau. Ze leven op het veel zwakkere niveau van slachtoffer-zijn en omstandigheden. Eigenaarschap brengt ze terug naar het niveau van keuze.

Met een leven als slachtoffer draag je alle macht over aan omstandigheden. Een slachtoffer neemt geen verantwoordelijkheid voor resultaten. Zijn leven is gebaseerd op spijt en angst, en verhalen over het verleden.

Het leven van een eigenaar is gebaseerd op wat hij nu moet doen. Het leven van een slachtoffer is gebaseerd op wat hij probeert te vermijden.

Een eigenaar gebruikt doelgerichte taal (wat hij zegt te gaan doen). Een slachtoffer drukt zich uit in verplichtingen (wat hij denkt dat hij zou moeten doen, alsof het een last is).

Hele bedrijven kunnen op deze manier bewust collectief eigenaar worden. Bedrijven die een Straight-Line Coach inhuren om eigenaarschap te creëren, weten dat wij alleen voor winst en hoge marges gaan. We werken niet aan een betere sfeer of stemming, al ontstaat dat bij onze training meestal vanzelf. Onze manier van coachen is gericht op prestaties en productiviteit. We werken niet aan sfeer. Motivators die aanschuiven bij salesvergaderingen om mensen een boost te geven met positief denken maken het alleen maar erger. Want als je diep van binnen geen eigenaar bent van jouw keuzes, maakt het niet uit welke positieve gedachten je hebt. Je reptielenbrein zal met je in discussie gaan. Als je tegen jezelf blijft liegen met vals optimisme ontstaat er uiteindelijk kortsluiting.

Je mensen kunnen twee dingen doen: of ze worden eigenaar van hun mindset, of ze blijven in de mindset van slachtoffer hangen.

Onze belangrijkste drijfveer is effectiviteit. Sommige bedrijven proberen hun mensen gelukkig te maken, maar dat is onmogelijk. Geluk is overigens

wel een natuurlijke bijkomstigheid van groei, dus daar leggen we onze focus. Menselijke effectiviteit en productiviteitsgroei is waar Straight-Line Coaching om gaat. Menselijke effectiviteit verlaagt de stress binnen bedrijven. Mensen zien al snel dat een mindset van slachtoffer leidt tot afleiding, getreuzel, politieke spelletjes en lage productiviteit: allemaal klassieke stressfactoren in het moderne leven. Als mensen groeien, zijn ze tevreden, voldaan en heel erg productief. Het resultaat? Winst voor het individu en winst voor het bedrijf.

Nog maar een halve eeuw geleden bestonden er nog openlijk racistische en seksistische bedrijfsculturen, totdat dit werd verboden. Een slachtoffercultuur kan op dezelfde manier verboden worden. Je kunt bewust kiezen voor een krachtige bedrijfscultuur. Als jij altijd alle macht buiten jezelf legt, voel je je vastgelopen, gefrustreerd en hulpeloos. Je hebt je keuzes uit handen gegeven. Eigenaars handelen vanuit het standpunt dat, waar ze ook mee geconfronteerd worden, ze er altijd iets goeds uithalen, dat het een leerervaring is. En daarna leven ze nog veel krachtiger. Ze worden sterker.

Slachtoffers horen nog altijd de negatieve innerlijke stem van een ouder. Ze reageren onbewust op woorden die tijdens hun jeugd tegen hen werden geroepen, in plaats van dat ze hun eigen stem creëren. Ze zitten vast in hun eigen systeem. Eigenaars dagen die stem telkens weer uit. Ze neutraliseren hem. Ze creëren hun eigen stem. Ze nemen controle over de situatie. Daardoor worden ze rationeler, realistischer, kundiger en taaier van geest. Ze weten dat als er geen oplossing is, er ook geen probleem is. Ze blijven niet stilstaan bij onrechtvaardigheid. Ze denken niet in termen van zou moeten en zou niet moeten.

Als je een probleem niet kunt veranderen, is het een levensfeit en wordt het tijd om verder te gaan.

Slachtoffers wentelen zich in pessimisme. En als je maar lang genoeg pessimistisch blijft, slaat het vanzelf om in depressie. Pessimisme maakt je hangerig. Pessimisme zorgt voor lage productiviteit en een hoog stressgehalte. Optimisme is geen reactie op positief nieuws. Het is een handigheid waarmee je omstandigheden kunt beïnvloeden. Eigenaars zijn de verpersoonlijking van blijvend optimisme.

Een eigenaar neemt de persoonlijkheid aan die hij nodig heeft om zich aan zijn commitment te houden. Hij is wie hij moet zijn. Een slachtoffer verbreekt zijn commitment om zijn persoonlijkheid te beschermen. Hij leeft met het beeld 'dat hij zichzelf moet zijn'.

Een eigenaar heeft zijn eigen commitment gecreëerd. Voor een slachtoffer is een commitment een gevoel waarop hij niet kan vertrouwen.

Eigenaars zetten problemen om in projecten. Leven met spannende projecten is veel leuker en geeft meer kracht dan leven met deprimerende problemen.

Je kunt nu eigenaar worden. Het ligt voor het oprapen. Eigenaar zijn is geen permanente persoonlijkheid of een karaktertrek die je wel of niet hebt. Het is een staat van zijn die je wel of niet creëert in jezelf. Niemand heeft er meer recht op dan jij. Begin ermee je huidige probleem te zien als een project waarmee je graag aan de slag wil. Dat verandert jouw kijk op zaken.

Eigenaarschap draait niet om kennis, maar om oefening. Maar wanneer heb je de tijd om te oefenen? Ooit kreeg de beroemde topvoetballer Pelé dezelfde vraag. Wanneer had hij met zijn drukke agenda nog tijd voor voetbaltraining? *“Alles is training”*, zei Pelé.

Wanneer je de distinctie tussen eigenaar en slachtoffer begrijpt, zal je inzien dat alles wat er vandaag op je pad komt een kans is om te trainen. Door voor eigenaarschap en verantwoordelijkheid te kiezen, breek je los uit de slachtoffer-cirkel en ga je met hoge snelheid af op de resultaten die je wil behalen. Je ervaart de kracht van een kaarsrechte lijn.