



TONY  
ROBBINS

Je ongeken-  
de  
vermogens

**NLP** ZELFBEWUST DENKEN  
VOOR EEN EXCELLENT  
LEVEN

# Inhoud

<b>Dankwoord</b>	<b>9</b>
<b>Voorwoord</b>	<b>11</b>
<b>Inleiding</b>	<b>13</b>
<b>Deel I Het modelleren van excellentie</b>	<b>15</b>
1 De handelswaar van koningen	17
2 Het verschil dat verschil maakt	35
3 De macht van stemming	47
4 De geboorte van excellentie: overtuigingen	63
5 De zeven leugens omtrent succes	79
6 Meester worden over je geest	93
7 De syntaxis van succes	119
8 Het oproepen van iemands strategie	131
9 Fysiologie: de weg naar excellentie	153
10 Energie: brandstof voor excellentie	169
<b>Deel II De essentiële succesformule</b>	<b>195</b>
11 Beperkingen loslaten	197
12 De macht van precisie	215
13 De magie van rapport	227
14 Metaprogramma's	245
15 Omgaan met weerstand	265
16 Herkaderen: de macht van perspectief	277
17 Jezelf ankeren aan succes	301

<b>Deel III De uitdaging van excellentie: leiderschap</b>	<b>325</b>
18 Waardehiërarchieën	327
19 De vijf sleutels tot rijkdom en geluk	353
20 Het creëren van trends	367
21 Excellent leven: de werkelijke uitdaging	385
<b>Lijst van begrippen</b>	<b>395</b>
<b>Over Anthony Robbins Companies</b>	<b>399</b>

# Dankwoord

Toen ik aan alle mensen dacht aan wie ik mijn waardering wil uiten voor hun steun, suggesties, en harde werk om dit boek mogelijk te maken, groeide de lijst voortdurend. Ten eerste wil ik mijn vrouw en gezin bedanken voor het scheppen van een klimaat waarin ik op elk moment van de dag creatieve sappen kon laten stromen en mijn ideeën met welwillende oren werden ontvangen.

Dan waren er natuurlijk Peter Applebome en Henry Golden, die zich gezamenlijk ingezet hebben om mijn brainstormproducten uitstekend te redigeren. In verschillende fasen van de ontwikkeling waren de suggesties van Wyatt Woodsmall en Ken Blanchard uiterst waardevol. Er zou nooit een boek tot stand gekomen zijn zonder de inspanningen van Jan Miller en Bob Asahina, die er, samen met de staf van Simon & Schuster, tot en met de veranderingen-op-het-laatste-nippertje met mij de schouders onder bleven zetten.

De docenten wier persoonlijkheid, methoden, en vriendschap me het meest hebben beïnvloed – van mijn vroegste communicatieontwikkeling bij mevrouw Jane Morrison en Richard Cobb tot aan Jim Rohn, John Grinder en Richard Bandler – kunnen nooit worden vergeten.

Dank ook aan de kunst-, secretariaats-, en onderzoeksstaf die onder druk van tijdslimieten hard werkte: Rob Evans, Dawn Aaris, Donald Bodenbach, Kathy Woody, en, natuurlijk, Patricia Valiton.

En ten slotte, maar niet in het minst, speciale dank aan de Robbins Research bedrijfsstaf, centrummanagers, en de honderden vertegenwoordigers over het gehele land die me dagelijks steunen om onze boodschap overal bekend te maken.

# Voorwoord

Toen Tony Robbins me vroeg het voorwoord voor *Je ongekende vermogens* te schrijven, was ik daar om verschillende redenen heel blij mee. Allereerst denk ik dat Tony een ongelooflijke jongeman is. We ontmoetten elkaar in januari 1985, toen ik in Palm Springs was om het 'Bob Hope Desert Classic Pro-Am' golftoernooi te spelen. Ik kwam net van een voor golfers typisch borreluurtje op de 'Rancho Las Palmas Marriott', waar iedereen streed om de bluf van de dag. Op weg naar het diner passeerde ik met Keith Punch, een vriend uit Australië, een bord dat Tony Robbins' Vuurloop Seminar aankondigde. 'Ontketen de kracht in jezelf', stond op het bord te lezen. Ik had over Tony gehoord en mijn nieuwsgierigheid was geprikkeld. Aangezien Keith en ik al wat gedronken hadden en we geen risico's wilden nemen, besloten we niet over de hete kolen te lopen, maar wel aan het seminar deel te nemen.

De volgende viereneenhalf uur zag ik Tony een grote groep mensen, bestaande uit zakenlieden, huisvrouwen, artsen, advocaten en dergelijke, hypnotiseren. Als ik zeg 'hypnotiseren' dan doel ik niet op enige vorm van zwarte magie. Tony kreeg iedereen op het puntje van zijn stoel met zijn uitstraling, zijn charme en zijn diepgaande kennis van menselijk gedrag. Het was het vrolijkste en opwekkendste seminar waar ik ooit bij was, in al mijn twintig jaar betrokkenheid bij managementtraining. Op het einde liep iedereen, behalve Keith en ik, over een viereneenhalve meter lang pad van gloeiende kolen, die de hele avond hadden gebrand. Niemand verwondde zich daarbij. Het was een wonderlijke en bijzondere ervaring.

Tony gebruikt de vuurloop als een metafoor. Hij onderwijst geen mystieke vaardigheid, maar veeleer een serie praktische instrumenten voor hoe je jezelf

tot effectieve actie kunt brengen, ondanks angst die je misschien hebt. En het vermogen om jezelf te brengen tot wat er ook maar nodig is om te slagen, is een heel wezenlijke macht. De eerste reden dat ik het prettig vind om dit voorwoord te schrijven is dus dat ik bewondering en respect voor Tony koester.

De tweede reden dat ik het opwindend vind, is dat Tony's boek *Je ongekende vermogens* iedereen de reikwijdte en diepgang van zijn denken zal tonen. Hij is meer dan een motiverende spreker. Op vijftientwintigjarige leeftijd is hij al een van de leidende denkers in de prestatie- en motivatiepsychologie. Naar mijn idee kan dit boek de definitieve tekst worden op het gebied van het menselijk potentieel. Tony's gedachten met betrekking tot gezondheid, stress, het kiezen en stellen van doelen, visualisatie en dergelijke, zijn een 'must' voor iedereen die zich aan het streven naar persoonlijke excellentie wijdt.

Ik hoop dat jij uit dit boek net zoveel zult halen als ik. Het is dikker dan *The One Minute Manager*, maar ik hoop dat je zult doorzetten en het helemaal zult lezen, zodat je Tony's denken kunt gebruiken om de magie in jezelf te ontketen.

KENNETH BLANCHARD, PH.D.

Co-auteur van *The One Minute Manager*

# Inleiding

Heel mijn leven heb ik moeite gehad met spreken in het openbaar, zelfs wanneer ik in films optrad. Vlak voor mijn optreden werd ik fysiek onpasselijk. Uitgaande van deze nare angst kan men zich de opwinding voorstellen die ik voelde toen ik hoorde dat Anthony Robbins, de man die angst in kracht omzet, mij kon genezen.

Hoewel ik opgewonden was toen ik de uitnodiging om Tony Robbins te ontmoeten aanvaardde, kon ik het niet helpen dat ik ook twijfels had. Ik had over NLP en de andere methoden waarin hij een bekende expert is, gehoord, maar uiteindelijk had ik alles bij elkaar al ontelbare uren en duizenden dollars besteed aan het vinden van professionele hulp.

Mijn vorige hulpverleners hadden me verteld dat ik nauwelijks een snelle genezing kon verwachten, omdat mijn angst zich gedurende de jaren had ontwikkeld. Zij planden wekelijkse afspraken om eindeloos aan mijn probleem te werken.

Toen ik Tony ontmoette, was ik verrast dat hij zo groot was. Zelden tref ik iemand die langer is dan ik. Hij zal 1.98 m zijn geweest en zo'n 108 kilo hebben gewogen. En hij was zó jong, en zó aardig. We gingen zitten en ik merkte dat ik extreem nerveus was toen hij mij vragen stelde over mijn probleem.

Vervolgens vroeg hij me wat ik wilde bereiken en hoe ik wilde veranderen. Het leek alsof mijn fobie zich roerde om zich te verdedigen, om te voorkomen wat er aan het gebeuren was. Maar door Tony's rustgevende stem begon ik te luisteren naar wat hij zei.

Ik begon opnieuw mijn paniekgevoelens bij het spreken in het openbaar te beleven. Maar plotseling verving ik ze door nieuwe gevoelens van kracht en

zelfvertrouwen. Tony had me in mijn geest terug laten gaan naar een keer dat ik op toneel een succesvolle speech hield. Terwijl ik in mijn geest die speech afstak, gaf Tony mij ankers. Ankers zijn dingen die ik kan oproepen terwijl ik praat, om mijn zenuwen en mijn zelfvertrouwen te versterken. Je zult er in dit boek alles over lezen.

Tijdens het interview, dat ongeveer 45 minuten duurde, had ik mijn ogen dicht. Terwijl we bezig waren, raakte Tony van tijd tot tijd mijn knieën en handen aan, waardoor hij mij fysieke ankers gaf. Toen het voorbij was, stond ik op. Nog nooit heb ik me zo ontspannen, vredig en kalm gevoeld als toen. Geen gevoelens van zwakheid meer. Ik voelde mij nu ook heel zeker over de komende ‘Luxembourg’ televisieshow met een potentiële kijkdichtheid van 450 miljoen.

Als Tony’s methoden voor anderen net zo goed werken als voor mij, zullen er mensen over de gehele wereld van profiteren. Er zijn mensen bedlegerig die voortdurend aan de dood denken. Hun dokters hebben hun verteld dat zij kanker hebben en ze zijn zo overstuurd dat hun lichaam één en al stress is. Als nu mijn levenslange fobie in een uur verdween, moet het mogelijk zijn dat zijn methoden bruikbaar en bereikbaar worden voor iedereen die aan enigerlei vorm van ziekte – emotioneel, mentaal, of fysiek – lijdt. Ook zij kunnen van hun vrees, stress en angsten verlost worden. Ik denk dat het heel belangrijk is dat niet langer uit te stellen. Waarom zou je bang moeten zijn voor water, hoogten, slangen, spreken in het openbaar, bazen, falen of dood?

Ik ben er nu vrij van en dit boek biedt jou vergelijkbare keuzen. Ik ben er zeker van dat *Je ongekende vermogens* een ‘bestseller’ wordt, omdat het veel verder gaat dan het verdrijven van angsten. Het leert je hoe je iedere vorm van menselijk gedrag kunt oproepen. Door je meester te maken van de informatie in dit boek, zul je volledige beheersing krijgen over je geest en je lichaam, en dus over jouw leven.

SIR JASON WINTERS  
Auteur van *Killing Cancer*



# 1

## De handelswaar van koningen

*Het uiteindelijke doel van leven is niet kennis maar actie.*

THOMAS HENRY HUXLEY

Al vele maanden had ik over hem gehoord. Ze zeiden dat hij jong, rijk, gezond, gelukkig en succesvol was. Ik wilde het zelf zien. Ik bekeek hem nauwkeurig als hij de televisiestudio verliet, volgde hem enkele weken, en nam waar hoe hij iedereen, variërend van staatshoofd tot fobiepatiënt, adviseerde. Ik zag hem debatteren met diëtisten, trainingen geven aan bewindslieden, werken met atleten en met kinderen met leerproblemen. Uit hoe zij samen door het land en de wereld reisden, maakte ik op dat hij veel van zijn vrouw hield en heel gelukkig was. Toen ze klaar waren, was het tijd om terug te gaan naar hun kasteel in San Diego, dat uitkijkt over de oceaan, om daar met het gezin een paar fijne dagen te hebben.

Hoe was het mogelijk dat deze vijftientigjarige jongen met slechts een middelbare schoolopleiding in zo'n korte tijd zoveel had bereikt? Per slot van rekening was dit een man die drie jaar geleden nog in een vrijgezellenflatje woonde en zijn afwas in het bad deed. Hoe was hij erin geslaagd zich te veranderen van een uiterst ongelukkig, vijftien kilo te zwaar individu, ploeterend met relaties, en met gebrekkige vooruitzichten, in een evenwichtige, gezonde, gerespecteerde persoonlijkheid met goede relaties en prima mogelijkheden voor ongekend succes?

Het leek allemaal zó ongelooflijk en wat me tegelijk het meest verbaasde, was dat ik me realiseerde dat ik dit zelf ben. 'Zijn' verhaal is het mijne!

Ik zeg zeker niet dat mijn leven staat voor alles wat succes heet. Het is duidelijk dat iedereen verschillende dromen en ideeën heeft over wat men in het leven wil creëren. Daarbij is het voor mij helder dat wie je kent, waar je

heen gaat, of wat je bezit niet de werkelijke maatstaf voor persoonlijk succes is. Succes is voor mij het voortgaande proces van het streven om meer en beter te worden. Het is de gelegenheid om voortdurend emotioneel, spiritueel, sociaal, fysiek, financieel en intellectueel te groeien, terwijl je tevens op enigerlei wijze positief aan anderen bijdraagt. De weg naar succes is permanent in opbouw. Er is een voortgaande koers, geen doel dat bereikt moet zijn.

De kern van mijn verhaal is simpel. Door de principes uit dit boek was ik niet alleen in staat de manier waarop ik mezelf ervoer te veranderen, maar kon ik ook de resultaten die ik teweegbracht in belangrijke mate veranderen. Het doel van dit boek is jou datgene aan te reiken wat in mijn leven het verschil maakte waardoor ik het kon verbeteren. Ik hoop van harte dat de technieken, strategieën, vaardigheden en filosofie van deze pagina's voor jou net zo bekrachtigend zijn als voor mij. In iedereen ligt de toverkracht te wachten om het leven in onze beste droom te herscheppen. Het is tijd om die kracht vrij te maken!

Als ik kijk naar het tempo waarin het voor mij mogelijk bleek om mijn dromen in mijn huidige leven waar te maken, ervaar ik een groot gevoel van dankbaarheid en ontzag. Toch ben ik allesbehalve uniek. In feite leven we in een tijdperk waarin veel mensen, als het ware in een ogenblik, verbaazingwekkende dingen bereiken die kort geleden onvoorstelbaar zouden zijn. Steve Jobs bijvoorbeeld, een jongen in een blauwe spijkerbroek, zonder geld, had een idee voor een homecomputer en bouwde, sneller dan iemand in de geschiedenis, een bedrijf op dat binnen de kortste keren de ranglijst van de vijfhonderd grootste ondernemingen bestormde. Of neem Ted Turner, die met het medium kabeltelevisie – dat toen nauwelijks bestond – een imperium creëerde. Of kijk naar de successen in de muziek-, film- en theaterwereld. De vraag is natuurlijk wat deze mensen, behalve hun succes, gemeenschappelijk hebben. Het antwoord is: macht.

'Macht' is een heel beladen woord. Mensen reageren er heel verschillend op. Voor sommigen heeft het een negatieve betekenis. Sommigen begeren macht. Anderen voelen zich erdoor besmet, alsof het iets corrupts of verdachts is. Hoeveel macht wil jij hebben? Wat is voor jou de juiste hoeveelheid macht om te verwerven of te ontwikkelen? Wat betekent macht wezenlijk voor je?

Ik denk aan macht niet in termen van het overwinnen van mensen. Ik denk er niet aan als iets wat afgedwongen moet worden. En ik pleit er ook niet voor

dat jij dat zou doen. Zo'n soort macht beklijft zelden. Maar je moet je realiseren dat macht in de wereld een gegeven is. Jij vormt je waarnemingen of iemand anders doet dat voor jou. Jij doet wat je wilt of je reageert op iemands plan voor jou. Voor mij is essentiële macht de mogelijkheid om je meest gewenste resultaten teweeg te brengen en in dat proces iets van waarde voor anderen te creëren. Macht is de mogelijkheid om je leven te veranderen, je waarnemingen te vormen, dingen niet tégen maar vóór je te laten werken. Echte macht en kracht worden gedeeld, niet afgedwongen of misbruikt. Het is de mogelijkheid om menselijke behoeften te definiëren en te vervullen, zowel behoeften van jezelf als die van de mensen om wie je geeft. Het is de mogelijkheid om richting te geven aan je persoonlijke koninkrijk – je eigen gedachteprocessen en je eigen gedrag – zodat je precies je gewenste resultaten bereikt.

In de geschiedenis heeft de macht om onze levens te beheersen veel verschillende en tegenstrijdige vormen aangenomen. Eerst was macht eenvoudig het resultaat van fysiologische gegevenheden. Wie het sterkst en het snelst was, had de macht om zijn eigen leven en dat van de anderen om hem heen te bepalen. Toen de samenleving zich ontwikkelde, resulteerde macht uit erfenis. Een koning omringde zich met de symbolen van zijn rijk en regeerde met niet mis te verstane autoriteit. Anderen konden eventueel macht ontlenen aan hun verbondenheid met de koning. In het begin van het industriële tijdperk was kapitaal macht. Degenen die toegang tot het kapitaal hadden, domineerden het industriële proces. Deze zaken spelen nu ook nog allemaal een rol. Het is beter fysieke kracht te hebben dan niet. Het is beter wel dan geen kapitaal te hebben. In de huidige tijd wordt echter een van de grootste bronnen van macht gevormd door specialistische kennis.

Vrijwel iedereen weet dat we nu in het informatietijdperk leven. We zijn niet langer een primair industriële samenleving, maar een van communicatie. Het is een tijd waarin nieuwe ideeën, bewegingen en concepten de wereld bijna dagelijks veranderen, of ze nu zo diepgaand zijn als de quantumfysica of zo aards als de best verkochte hamburger. Als er iets is wat de moderne wereld kenmerkt, is het wel de massieve, onvoorstelbaar grote stroom informatie, en dus verandering. Informatie via boeken, films, tijdschriften en kranten, circulaire en computerchips komt in een wervelstorm met gegevens, die gezien, gehoord en gevoeld kunnen worden. In die samenleving hebben degenen die de informatie hebben én de middelen om die te communiceren, dat wat koningen normaal hadden: on-

begrensde macht. Zoals John Kenneth Galbraith geschreven heeft: ‘Geld was de brandstof van de industriële samenleving. Maar in de informatiemaatschappij is de brandstof: macht, kennis. Er heeft zich een nieuwe klassenstructuur ontwikkeld die gekenmerkt wordt door een verdeling in twee groepen: degenen die over informatie beschikken en degenen die onwetend moeten functioneren. De nieuwe klasse ontleent haar macht niet aan geld, niet aan land, maar aan kennis.’

Het is opwindend te merken dat de sleutel tot macht vandaag voor ons allen beschikbaar is. Als je in de middeleeuwen geen koning was, zou je enorme moeite gehad hebben er een te worden. Als jij in het begin van de industriële revolutie geen kapitaal bezat, zouden de kansen dat je het zou vergaren erg klein zijn. Maar tegenwoordig kan als het ware ieder kind in spijkerbroek een bedrijf creëren met de potentie om de wereld te veranderen. In onze moderne wereld is informatie de koninklijke handelswaar. De mensen met toegang tot bepaalde vormen van specialistische kennis kunnen zichzelf, en op veel manieren onze wereld, transformeren.

Er blijft nog één voor de hand liggende vraag over. Het is waar dat de soorten kennis, die nodig zijn om de kwaliteit van leven te verbeteren, voor iedereen beschikbaar zijn. Die vind je onder andere in boek-, video- en computerwinkels en in iedere bibliotheek. Je kunt die ontlene aan spreekbeurten, seminars, en cursussen. En iedereen wil slagen. De bestsellerlijst staat vol ‘verplichte’ werken om tot persoonlijke excellentie te komen: *The One Minute Manager*, *In Search of Excellence*, *Megatrends* ... De lijst is lang. De informatie is dus beschikbaar. Hoe is het dan mogelijk dat sommigen fantastische resultaten creëren terwijl anderen er net langsglijden? Hoe komt het dat we niet allemaal bij machte zijn gezond, succesvol, rijk en gelukkig te leven?

Volgens mij is, zelfs in het informatietijdperk, informatie niet genoeg. Als we alleen ideeën en positief denken nodig zouden hebben, hadden we als kind allemaal gehad wat ons hartje begeerde en zouden we nu ons ‘droomleven’ leiden. Ieder groot succes wordt bekrachtigd door actie. Actie brengt de resultaten teweeg. Kennis is slechts potentiële macht, tot zij in handen komt van iemand die weet hoe hij er effectief mee kan handelen. In feite is de letterlijke definitie van macht, ‘de mogelijkheid tot handelen’.

Wat we in ons leven doen, wordt bepaald door hoe we met onszelf communiceren. De kwaliteit van communicatie is tegenwoordig de kwaliteit van ons leven. Wat we ons voorstellen en tegen onszelf zeggen, hoe we bewegen en

de spieren van ons lichaam gebruiken, onze gezichtsuitdrukkingen, enzovoort, zullen bepalen hoeveel we zullen gebruiken van wat we weten.

Vaak raken we gevangen in een geestelijke val als we enorme successen zien en denken dat mensen die dankzij een speciale gave hebben bereikt. Een nauwkeuriger blik toont echter dat de grootste gave van bijzonder succesvolle mensen is dat zij zichzelf tot actie kunnen aanzetten. Het is een 'gave' die iedereen kan ontwikkelen. Iedereen gebruikt twee vormen van communicatie waaruit levenservaringen worden gevormd. Ten eerste kent iedereen een interne communicatie: dingen men in zichzelf verbeeldt, zegt, hoort, voelt, proeft. Ten tweede kent iedereen een externe communicatie: woorden, toonaarden, intonaties, gezichtsuitdrukkingen, lichaamshoudingen, fysieke bewegingen en handelingen om met de buitenwereld om te gaan. Elke communicatie is een actie, een proces dat op gang komt. En elke communicatie heeft een of ander effect op onszelf en op anderen.

Communicatie is macht. Degenen die het effectieve gebruik ervan beheersen, kunnen hun eigen ervaring van de wereld en ook hoe de wereld hén ervaart veranderen. Alle gedrag en gevoel zijn in een vorm van communicatie geworteld. Degenen die gedachten, gevoelens en handelingen van de meerderheid van ons beïnvloeden, weten hoe zij dit instrument kunnen gebruiken. Voorbeelden van invloedrijke bewindslieden, geestelijk leiders, kunstenaars en dergelijke, die wezenlijke veranderingen in de cultuur hebben bewerkstelligd, zijn in heden en verleden aan te wijzen. Denk bijvoorbeeld aan John F. Kennedy, Martin Luther King, Winston Churchill, Mahatma Gandhi. Wat zij gemeenschappelijk hebben, is dat zij meesters waren in communicatie. Zij konden hun visie zo congruent overbrengen dat zij daarmee de manier van denken van grote groepen mensen hebben beïnvloed. Via hun communicatieve kracht veranderden zij de wereld.

Jouw niveau van communicatiebeheersing zal het niveau bepalen waarop jij in de omgang met anderen succes hebt – persoonlijk, emotioneel, sociaal en financieel. Belangrijker nog: het niveau van succes – geluk, opwinding, blijdschap, liefde, of wat je maar wenst – dat je innerlijk ervaart, is een rechtstreeks gevolg van hoe je met jezelf omgaat. Hoe jij je voelt is niet het resultaat van wat er in je leven gebeurt, maar het resultaat van jouw *interpretatie* van gebeurtenissen. Succesvolle mensen hebben keer op keer aangetoond dat de kwaliteit van ons leven niet bepaald wordt door wat er gebeurt, maar veeleer door wat je doet met wat er gebeurt.