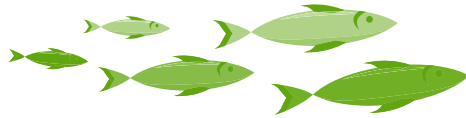


Martijn Meima

MOEITELOOS ondernemen

6 SUCCESVERSNELLERS
voor de
INTUÏTIEVE ONDERNEMER





COLOFON

Copyright © 2020 Uitgeverij Het Noorderlicht
Eerste druk oktober 2020

Voor overnames graag contact opnemen met
de uitgever: contact@hetnoorderlicht.com

AUTEUR Martijn Meima

REDACTIE Liset Hamming

EINDREDACTIE Michiel van der Ham

ONTWERP EN OPMAAK Sandra Klercq

ISBN 9789492331953

NUR 800

Alle rechten voorbehouden.
hetnoorderlicht.com



Inhouds opgave

Voorwoord	10
------------------	-----------

Moeiteloos ondernemen	14
------------------------------	-----------

De kracht van de onderstroom	17
Succes	18
Succesbrillen	19
De zes succesversnellers	20

1. MENS - Waar zit jij jezelf nog in de weg?	24
---	-----------

Jij bent de sleutel tot succes	27
De wereld is een spiegel	28
Tegenpolen	29
Intuïtie	32
Wat is intuïtie?	32
Essentie intuïtie	33
Zes intuïtieve kanalen	34
Ont-wikkelen van je intuïtie	36
Stilte	37
Stap voor stap	38

2. OVERGAVE - De grotere stroom in je bedrijf	42
--	-----------

Je missie	45
De keerzijde van de medaille	48
In het licht	49
Het systeemgeweten	51
Gaten	52
Magnetisch veld	53

Je bedrijf als levend organisme	54
Emergent gedrag	55
Gedragen door een grotere stroom	56
3. GELD – Uiting van dankbaarheid en liefde	58
Vertroebling	61
Je overtuigingen	62
Je familieverleden	63
De oorsprong van geld	64
Een gezonde relatie met geld	67
Geld hoort erbij	68
Geld wil stromen	69
Succesangst overwinnen	70
Bang dat succes minder vrijheid betekent	70
Jezelf als niet succesvol zien	70
Geremd door je familiesysteem	71
Wie moet je verraden om succesvol te zijn?	72
De bron van geld ontvangen	73
Wat is de juiste prijs?	75
Geven en nemen in balans	75
De waarde voor je klant	77
4. KLANTEN – Aantrekken als een magneet	80
De kern is verbinding	83
Verbinding met jezelf	84
Verbinding met je bedrijf	86
Verbinding met je aanbod	87
Verbinding met je klanten	87

Intuïtieve marketing kent geen concurrentie	91
Overvloed	92
Producten zijn niet gelijk	92
Goede plek	93
Omgaan met de concurrentie van anderen	94
De wereld is onderdeel van je bedrijf	96
Verantwoordelijkheid voor de hele keten	96
Gespiegelde patronen	98
Durf je zichtbaar te zijn?	101
Wie is er voor wie?	102
Vier redenen waarom je niet zichtbaar durft te zijn	103

5. TIJD - Surfen op de tijd 106

Tijdsbeleving	109
Lineaire tijd	110
Het juiste moment	110
De tijd vertragen	111
Eeuwige tijd	112
Voorbij tijd en ruimte	114
Ritme	115
Inademing en uitademing	116
Evenwicht	116
De seizoenen	118
Je eigen ritme	119
Marketingritme	120
Projectritme	121
Intuïtie als leidraad	124
Intuïtief timemanagement	124

6. Actie – Over de brug lopen terwijl je hem bouwt 128

Waarom doelen zinloos zijn	131
Middel of doel?	133
Intentie	133
Werkelijke intentie	134
Laat je intentie en de weg los	136
Wat is je eerstvolgende stap?	140
Kleine stapjes	140
Gebruik je intuïtie	141
Maak gebruik van synchroniciteit	143
Houvast voor onderweg	145
Waarom cijfers je niet verder helpen	145
Als je cijfers gebruikt, kies ze zorgvuldig	147
Wat sluit je uit met cijfers?	148
Je intuïtie als houvast	150

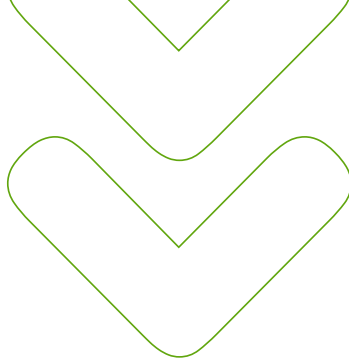
Nawoord 158

Boekentips 164

Over mijzelf 168

Uitgeverij Het Noorderlicht 174

Index – Zelf aan de slag oefeningen 176





Voorwoord

Wij zijn integraal deel van het ene grote geheel, onderscheiden maar niet gescheiden. De wetten van het grote geheel zijn zonder uitzondering van toepassing op alle delen. 'Zo boven zo beneden' is het basisaxioma van het Hermetisme, de oudste wijsheidsschool op aarde.

We komen niet in 'onze flow' maar in dé Flow, de ene Flow van het universum. Dat gebeurt wanneer we in harmonie leven met het geheel.

Je leeft in harmonie met het geheel door de universele principes te leven. Die principes zijn een soort kosmisch besturingsprogramma dat op de achtergrond draait en dat zich uit als 'zelforganisatie' of ook 'vanzelfheid'.

Flow is de subjectieve ervaring van de 'vanzelfheid' van het hele universum. De sleutel is harmonie.

Alle problemen komen dus van disharmonie. Elke vorm van disharmonie zorgt voor een innerlijk conflict en een innerlijk conflict zal altijd zichtbaar worden in de buitenwereld.

Martijn noemt de universele flow 'de onderstroom'. De 'onderstroom' kent geen aanzien des persoons. De universele wetten zijn voor iedereen dezelfde. Dat is de rechtvaardigheid van het universum.

*Universele principes kun je niet leren.
Ze bestaan als een potentieel in ons
en ze komen alleen tot leven door ze te leven.*

Stephen Covey

Voorbeelden van universele principes zijn: verbondenheid, dankbaarheid (de hoogste vorm van ontvankelijkheid), respect, verbinding, inclusiviteit...

Martijn geeft op zijn manier een overzicht van enkele van de sleutelprincipes en ook de methode om ernaar te leren luisteren: intuïtie ontwikkelen en als je het niet meer weet, stil worden.

Soms leren we de onwrikbaarheid van de principes echter alleen door de pijnlijke gevolgen van de niet naleving ervan.

Het universum straft niet maar het overtreden van de universele principes heeft wel gevolgen, net zoals het niet respecteren van de wet van de zwaartekracht. Als je uit een raam springt en denkt dat jij de universele uitzondering bent zul je hard landen. Dat is niets persoonlijks. Het is universele rechtvaardigheid.

Martijn gebruikt het woord 'overgave' voor het in harmonie leven met de universele stroom.

Ik noem het ook 'in dialoog zijn met het leven'. Het alternatief is om in discussie te gaan met het leven. Die discussie kun je nooit winnen.

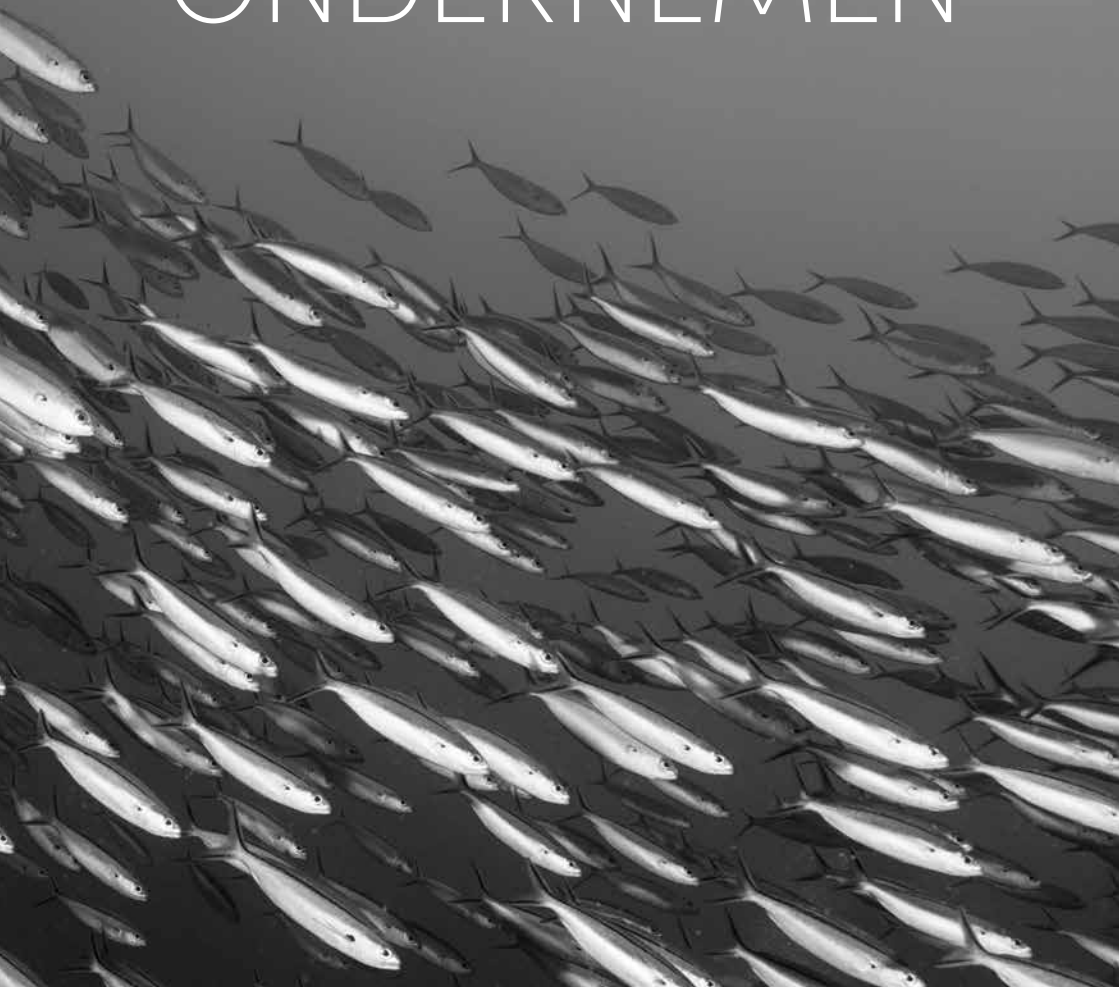
Leren door pijn is de moeilijke weg. Lees in plaats daarvan dit boek en doe er je voordeel mee!

Jan Bommerez

Auteur van *Flow en de Kunst van het Zakendoen*



MOEITELOOS ONDERNEMEN





WORTELS IN DE GROND

VAREND OP DE LEVENSTROOM

ALS EEN BOOM ZO GROOT

Er zijn aspecten van het ondernemerschap die een disproportioneel grote impact hebben op het succes van je bedrijf. Als je die aspecten weet te herkennen en te benutten, kun je ondernemen op een manier die moeiteloos is en winst oplevert voor jou, de mensen om je heen en de aarde.

DE KRACHT VAN DE ONDERSTROOM

Ieder bedrijf kent een bovenstroom en onderstroom. De bovenstroom is dat wat zichtbaar en meetbaar is. Dat is de stroom die je met je vijf zintuigen kunt waarnemen. In de bovenstroom hebben we een gesprek met een klant, schrijven we een social media bericht, sturen we een factuur en zien we onze omzetcijfers. Daar voelen we ons ook blij als iets lukt en worden we boos als een klant zijn factuur niet betaalt. Als we hier ons succes waarnemen, zien we goede omzetcijfers, voelen we ons lekker en horen we positieve berichten van onze klanten.

Er is tegelijkertijd ook een andere laag actief, die niet direct zichtbaar en tastbaar is. Dat is de onderstroom. Alles wat in deze onderstroom plaatsvindt, gebeurt vooral onbewust. Vaak is niet duidelijk waarom het de ene keer wel lukt om die klant binnen te halen en de andere

keer niet, of waarom het de ene keer heel soepel gaat om een dienst in de markt te zetten en het de andere keer heel stroperig lijkt te gaan.

SUCCES

Hoe graag we succes ook willen begrijpen vanuit wat we in de managementboeken hebben geleerd over de krachten, wetmatigheden en patronen in de bovenstroom, vaak lukt dit niet. Dan noemen we het geluk, toeval of een goed gevoel voor timing. Wat we daarbij over het hoofd zien is het effect van de onderstroom op de bovenstroom.

De onderstroom kent zijn eigen verbindingen, patronen en wetmatigheden. In de onderstroom liggen er vele niet materiële verbindingen tussen mensen, gebouwen, gebeurtenissen, organisaties en ga zo maar door. Deze verbindingen beïnvloeden de fysieke werkelijkheid in de bovenstroom.

De onderstroom kent ook geen lineaire tijd zoals we die in de bovenstroom kennen. Een bepaalde gebeurtenis uit het (verre) verleden kan daarom nog steeds invloed hebben op het heden; zelfs als de betrokken mensen niet meer in de organisatie werken. Er blijft een immateriële verbinding tussen de organisatie en deze gebeurtenis.

Succes wordt voor het grootste deel veroorzaakt door factoren in deze onderstroom. Daarom besteed ik in dit boek aandacht aan factoren in de onderstroom die het succes van je bedrijf beïnvloeden. Daarnaast geef ik handvatten hoe je die onderstroom zichtbaar en

voelbaar kunt maken, zodat je die informatie kunt gebruiken om het succes van je bedrijf te beïnvloeden.

SUCCESBRILLEN

Veel mensen denken bij succes aan veel geld, een grote auto en een luxe huis. Maar succes is veel meer dan dat en waarschijnlijk is succes voor jou iets anders dan voor je buurvrouw.

Bekijk jouw bedrijf eens door de volgende vier succesbrillen.

1. Materie

Met deze bril kijk je naar de mate waarin je in de fysieke wereld manifesteert wat je voor ogen hebt. Aan de ene kant is dat materieel succes zoals geld, gebouwen, een mooi huis, auto, kleren en vakanties. Maar je lichaam is ook materie en dit niveau van succes gaat dus ook over de gezondheid van jezelf en je medewerkers. Is je lichaam soepel en herstelt het zich snel?

2. Relaties

Succes bekeken door de relationele bril bekijkt de sfeer in het bedrijf, de relaties en processen. Het gaat hier ook over je persoonlijke gemoedstoestand. Succesvol betekent dan dat je emotioneel stabiel bent en een goede balans tussen spanning en ontspanning hebt. Bovendien heb je gezonde relaties in je werk en privéleven. Er is een voor jou goede balans.

3. Gemoedstoestand

Deze mentale bril ziet succes als positieve gedachten en mentale weerbaarheid. Je gaat niet snel bij de pakken neerzitten en ziet oplossingen voor de problemen die je tegenkomt. Tijdens vergaderingen wordt er constructief meegedacht en versterken de ideeën elkaar. Jij en je medewerkers zijn in staat om

denkkaders aan te passen en mentaal soepel mee te bewegen met de ontwikkelingen in de markt en de maatschappij. Je hebt een duidelijke visie voor het bedrijf en deze wordt door de meerderheid gedeeld.

4. Vervulling

Tenslotte kun je succes ook waarnemen vanuit een vervullingsbril. Hierbij kijk je naar de mate waarin je vervullend bezig bent. Een succesvol bedrijf draagt bij aan een betere wereld en jij en je medewerkers vinden vervulling in de bijdrage die jullie leveren. Je merkt dat je als het ware in dienst bent van een grotere stroom die je optilt waardoor je met elkaar veel grotere resultaten kunt realiseren dan je voor ogen had.

DE ZES SUCCESVERSNELLERS

Onderstaande factoren beïnvloeden de onderstroom in je bedrijf. Hierdoor hebben ze een krachtig effect op het succes van jouw onderneming.

1. Mens

Waar zit jij je bedrijf in de weg?

Jij bent de beperkende factor in je bedrijf. Door jezelf tegen het licht te houden en meer vrijheid en ruimte te creëren, geef je je bedrijf een boost.

2. Overgave

De grotere stroom in je bedrijf

In de natuur en dus ook in jouw bedrijf zijn enorme krachten aan het werk. Door daar niet tegenin te gaan maar er op mee te liften, maak je gebruik van een hefboomeffect.

3. Geld

Uiting van dankbaarheid en liefde

Geld is in de basis neutraal en vrij. Door in te zien dat geld wordt wat jij erop projecteert, kun je een vrijere relatie met geld opbouwen waardoor het (nog) meer kan stromen.

4. Klanten

Aantrekken als een magneet

Ontdek de manier van klanten werven die bij jou en je bedrijf past en het effect zal enorm zijn.

5. Tijd

Surfen op de tijd

Tijd kan je grootste vriend maar ook je grootste vijand zijn. Door je een andere tijdsbeleving eigen te maken en een andere relatie met tijd op te bouwen, gebeurt alles precies op het juiste moment.

6. Actie

Over de brug lopen terwijl je hem bouwt

Je kunt niet ver vooruit kijken. Geef je bedrijf dus stapje voor stapje vorm en zorg dat je flexibel blijft om de weg aan te passen indien nodig.

In dit boek neem ik je mee op reis langs deze zes succesversnellers. Je gaat ervaren wat ze betekenen en hoe je ze kunt toepassen in jouw bedrijf. Een waarschuwing vooraf: het kan zijn dat je wereld na het lezen van dit boek niet meer hetzelfde is.

Index – Zelf aan de slag oefeningen

MOEITeloos ONDERNEMEN

Ga er eens voor zitten	22
------------------------	----

SUCCESSVERSNELLER 1

Detecteren	30
Integreren	31
Intuïtiedagboek	40

SUCCESSVERSNELLER 2

Bedrijfsmissie	46
Insluiten	50
Contact maken met het organisme van je bedrijf	56

SUCCESSVERSNELLER 3

Wat is geld voor jou?	62
Je overtuigingen over geld ombuigen	66
De onvoorwaardelijke liefde van je moeder	74
Ontdek de juiste prijs voor jouw product	78

SUCCESSVERSNELLER 4

In je eigen kracht staan	85
De verbindingen van je bedrijf onderzoeken	89
Herhalende patronen ontdekken	101
Zichtbaar zijn	105

SUCCESSVERSNELLER 5

Verschillende tijdsperspectieven ervaren	113
De in- en uitademing van je bedrijf	117
Ritmedagboek	122

SUCCESSVERSNELLER 6

Ontdek jouw intentie	135
Wat is mijn eerstvolgende stap	142
Wat vraagt er aandacht?	151
Benut de volledige potentie van je bedrijf	154