



Is het echt waar?

Pas de methode van Byron Katie toe op een belemmerende overtuiging waar je graag vanaf wilt.

Kies een overtuiging die een negatieve invloed heeft op jou heeft, zoals:

Dit lukt mij nooit, ik ben niet goed genoeg, waarom overkomt mij dit altijd, zie je wel, ik kan het niet, het lukt mij nooit om af te vallen, wat zullen ze wel niet over me denken, anderen zijn veel beter dan ik, wat heb ik nu te bieden, ik zeg maar ja, want anders kwets ik hem/haar.

Op blad 3 heb ik een voorbeeld voor je gemaakt, zodat je begrijpt wat de bedoeling is.

De belemmerende overtuiging waar ik graag vanaf zou willen is:

.....
.....

Stap 1

1. Is deze overtuiging waar?

.....

2. Kan ik zeggen dat deze overtuiging écht 100% waar is, zónder enig twijfel?

.....

3. Wie ben ik door dit te geloven?

.....

4. Wie zou ik zijn of wat wordt er allemaal mogelijk als ik dit niet meer zou geloven?

.....

.....





Is het echt waar?

Stap 2

1. Wat is het tegenovergestelde van mijn belemmerende overtuiging?

.....
.....

2. Welke 3 argumenten kan ik bedenken die het tegenovergestelde ondersteunen?

1.

2.

3.

Aanvullingen / opmerkingen:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....





Is het echt waar?

Voorbeeld

De belemmerende overtuiging die ik regelmatig heb en waar ik graag vanaf zou willen is:

Het lukt mij nooit om een succesvolle ondernemer te worden.

Stap 1

1. Is deze belemmerende overtuiging waar?

Ja, dat denk ik.

2. Kan ik zeggen dat deze belemmerende overtuiging écht 100% waar is, zónder enig twijfel?

Nee, niet helemaal voor de volle 100% natuurlijk.

3. Wie ben ik door deze belemmerende overtuiging te geloven?

Pfff, nou niet zo'n goede ondernemer dus, het maakt me minder actief, er komt minder uit m'n handen.

4. Wie zou ik zijn of wat wordt er allemaal mogelijk als ik dit niet meer zou geloven?

Dan zou ik echt gaan staan voor mijn bedrijf! Kijk hier ben ik! En dan zou ik ook meer durven en meer doen.

Stap 2

1. Wat is het tegenovergestelde van mijn belemmerende overtuiging?

Ik ben een succesvolle ondernemer en mijn producten zijn waardevol!

2. Welke 3 argumenten kan ik bedenken die het tegenovergestelde ondersteunen?

1. Het aantal klanten die ik heb groeit nog steeds.

2. En mijn klanten zijn super tevreden.

3. Elk jaar investeer ik in mijzelf om weer een betere ondernemer te worden.

