

# ***ONREALISTISCH DENKEN VOOR MEER ONLINE SUCCES***



***MITCHEL VAN DUUREN***

# **DENK ONREALISTISCH EN JAAG JE DROMEN NA**

Waarschijnlijk sta je op vele internet marketing e-mail lijsten (zo niet, ga dat dan snel doen, je leert hier veel van) en krijg je vast en zeker wel eens mail waarin iets van onderstaande strekking naar voren komt:

**"Het #1 Gemis welke ervoor zorgt dat je niet verder komt is ..."**

- ... te weinig traffic
- ... slechte conversie
- ... te weinig ervaring in copywriting
- ... slechte technologie
- ... te weinig kennis

Graag wil ik je erop wijzen dat de reden waarom internet ondernemers vaak niet vooruit komen niks met bovenstaande te maken heeft. Het gaat er niet om wat hij/zij te weinig heeft, of wat slecht is.

Vaak gaat het om een eigenschap die ze **AL HEBBEN** zonder dat ze het weten.

**RD + AN + WR + ED = 0**

Er zijn zoveel slimme mensen (slimmer dan ik ben) die worden tegen gehouden door bovenstaande formule.

**RD = Realistisch Denken**  
**AN = Angst**  
**WR = Wrijving**  
**ED = Externe Druk**  
**= 0 (Nul, Niks, Nada)**

Laten we bovenstaande onderwerpen eens apart uitwerken en ga voor jezelf na welke jou tegenhouden en beïnvloeden.

# ***RD - REALISTISCH DENKEN:***

**Wat is dit:** Realistisch denken is ook wel het hebben van gelimiteerde overtuigingen van wat mogelijk is. Dit bestaat omdat wij als mensen dit onszelf aanleren om het leven simpel te houden.

**Wat doen ze:** Realistisch denken doe je om om te gaan met complexe en vaak teleurstellende situaties.

## **Voorbeelden:**

Het leven is [ vul in ]  
Ik kan dit niet omdat [ vul in ]  
Ik kan geen succes halen voordat ik [ vul in ]  
[ vul in ] is gewoon zoals het is.

**Waar komen ze vandaan:** Dit komt voort uit situaties die we hebben meegemaakt in het verleden. We kunnen onszelf weer in hetzelfde moment plaatsen. We zijn het eens met wat er gebeurd (is). We zijn bang om hier tegenin te gaan aangezien we dan gaan bekvechten met onszelf.

## **Kort, waar gebeurd verhaal van mijn kant.**

*Toen ik begon op internet zo'n 7 jaar geleden in de keuken van mijn ouders zat ik nog op school.*

*Ik wist niet wat ik wilde doen, en had nooit gedacht dat dit hele "internetding" mij zou overkomen.*

*Nu in 2011 zit ik zomaar een aantal maanden in Gran Canaria in een appartement met zee zicht. Surf ik elke dag, geniet ik van heerlijk eten en werk ik een aantal uurtjes omdat ik het leuk vind.*

*Het zijn 2 compleet andere werelden.*

*Ik had dit nooit gepland. Als ik was gaan plannen had ik meer "realistisch" geweest.*

*Het heeft mijn hele systeem van wat realistisch is*

*in deze wereld compleet veranderd.*

*Voorheen dacht ik dat dit soort dingen alleen voor de superrijken was ofzo.*

*Ik had het verkeerd.*

Zodra we de andere onderwerpen besproken hebben zal ik je vertellen hoe je van je realistische denkgedrag af kunt komen.

# **AN - ANGST:**

**Wat is het:** Een emotie

**Wat doet het:** Angst zorgt ervoor dat je niet meer helder na kunt denken. Angst zorgt ervoor dat je jouw vaardigheden, kennis en kunde niet kan toepassen in het oplossen van nieuwe situaties die zich voordoen.

**Waar komt het vandaan:** De meeste angst komt voort uit het omgaan met nieuwe situaties waarin je het gevoel hebt dat je niet compleet alles weet wat je zou moeten weten om hiermee om te gaan.

De angst van de meeste internet ondernemers zijn denk ik:

*Ik moet innovatief zijn (dingen kunnen bedenken) om succesvol te worden. (En ze denken dat ze niet innovatief kunnen zijn/worden. TIP: Je hoeft echt helemaal niet innovatief te zijn)*

-of-

*Wat anderen doen om succesvol te worden zal (voor wat voor reden dan ook) niet bij mij werken. (LET OP: zie dat het realistisch denken vaak de basis is van je angst)*

# **WR - WRIJVING:**

**Wat is het:** Negatieve variabelen van buitenaf waarvan jij denkt dat ze je vooruitgang zullen belemmeren.

**Wat doet het:** Wrijving maakt elke actie die je onderneemt moeilijker dan dat hij zou kunnen zijn.

**Waar komt het vandaan:** Vaak komt het vanuit het punt dat je denkt dat je alles zelf moet doen om je project succesvol te maken.

## **Voorbeelden:**

*1. Je spendeert liever 8 uur om te leren hoe je Wordpress moet installeren, plus een paar weken klooiën om een Template aan te passen dan dat je een expert inhuurt die beiden kan doen voor 100 euro. Omdat je misschien denkt dat je dit moet kunnen om een ECHTE online marketeer te worden.*

*2. Het is moeilijk om backlinks te krijgen. Dus daarom spendeer je maar al je tijd aan het optimaliseren van je keyword dichtheid in je teksten, je H1, H2 kopjes en andere on-page optimalisatie. Ook al weet je dat dit niet echt megabelangrijk is. Het gaat allemaal om links, connecties en autoriteit. Maar, on-page optimalisatie MOET toch ook wel in orde zijn, toch?*

Ik denk dat een hoop internet ondernemers denken dat hun eigen idee alleen 100% perfect is (in HUN ogen), als ze ook voor 100% controle hebben over wat er gebeurd.

Wat een druk leg je dan op je schouders. Dat betekent dat je goed moet zijn (of perfect) in alles.

En dat is niet mogelijk.

En het hoeft ook niet. Er is namelijk ALTIJD wel iemand beter, in elke aspect van je online business, dan jijzelf. Of dit nou meer traffic genereren is, conversie optimalisatie, copywriting, design, blogging of wat dan ook.

Ik **weet** dat dit waar is. En ik heb voor mijzelf altijd een perfect beeld van wat mijn eigen tijd waard is. Met andere woorden, wat ik per uur "reken" voor mijzelf.

En zodra ik merk dat ik denk: "Het is goed voor nu op deze manier" of "Ik kan het beter krijgen door het door iemand anders te laten doen" dan besteed ik het direct uit of stop ik ermee.

Bijna een jaar lang draaide mijn internet miljonair blog op een Wootheme. Prachtig thema en het was goed genoeg. Maar ik wilde iets anders en wilde de conversies voor inschrijvingen op mijn e-book omhoog krijgen dus ik besloot Thesis een kans te geven.

In plaats van zelf uitzoeken hoe ik een Thesis thema in elkaar moet draaien heb ik het uitbesteed voor 350 dollar. Mijn blog werd in elkaar gesleuteld door iemand in Amerika, en in die periode schreef ik ook een email naar een email lijst met 4000 abonnees, die me 1600 euro uitbetaalde aan commissies in de week die volgde.

\$350 dollar betalen om iets te laten doen door iemand die dat beter kan als ik vs. 1600 euro om iets te doen waarvan ik wist dat het meetbare resultaten zou opleveren. (a.k.a geld in de portemonnee)

Het zal natuurlijk niet altijd zo zijn. Maar wat je wel in je achterhoofd moet houden is dat je ALTIJD een project kunt verbeteren (LATER) welke voor nu GOED GENOEG is. Omdat je met GOED GENOEG voor nu je 80% van het resultaat behaald.

**GOED GENOEG voor nu geeft je 80% van je resultaat.**

# **ED - EXTERNE DRUK:**

**Wat is het:** De gedachtegang die door je heengaat wanneer je je bedenkt hoe je naaste omgeving (vrienden, familie) gaat reageren op hetgeen wat je doet.

**Wat doet het:** Het zorgt ervoor dat andere (vaak ongeïnformeerde en lichtelijk bezorgde) MENINGEN in de weg staan met je eigen waarden en enthousiasme, die bepalen waar je graag je tijd, moeite, geld en energie in wil stoppen.

**Waar komt het vandaan:** Ons aangeboren verlangen om ERBIJ TE HOREN en geaccepteerd te worden door iedereen.

Dit is een eigenschap van bijna iedere CONSUMENT.

Wat ik hiermee bedoel is dat de BESLISSING van wel of geen aankoop vaak samenhangt met wat anderen zullen zeggen als ze met hun nieuwe aanwinst aankomen.

Wat gaan collega's zeggen van je nieuwe auto, of jasje. Wat zegt je echtgenoot van het nieuwe schilderij, de flatscreen of bank. Wat vinden vrienden van het restaurant waar je vorige week gegeten hebt, de film die je gehuurd hebt of de vakantie die je gaat maken.

Consumentengedrag beïnvloed de aankoopbeslissingen.

Jij, bent echter (in deze situatie) de INTERNET ONDERNEMER.

Je bent de VERKOPER.

Je neemt graag risico's. Je hebt ervoor gekozen om je leven in te richten op je eigen manier, anders dan vele anderen.

**Er wordt over je gepraat, je krijgt kritische kanttekeningen en je gaat verkeerd begrepen worden. Sowieso!**



... en VAAK ook nog door mensen die leven van salarisstrook tot salarisstrook, van weekend tot weekend, en van 1 keer per jaar een zomervakantie tot hun pensioen. Elke minuut die ze werken is voor iemand anders.

**Een vraag aan jou:** WAAROM zou je een vriend, een collega, een familielid die NOG NOOIT een eigen onderneming is begonnen, die nog nooit een eigen business heeft opgezet en dit heeft zien groeien. Waarom zou je advies aannemen van zo iemand voor je EIGEN business.

Als je met iemand zit die dit WEL SUCCESVOL is geweest, luister dan wel goed. Maar je zult ook al snel merken dat dit soort mensen nooit je plan beoordelen en dit direct de grond in boren. Ze hebben zelf in de situatie gezeten waar jij in zit.

# **HET OPLOSSEN VAN DE FORMULE**

De formule die ik eerder aan het begin van dit ebook aanhaalde

$$\mathbf{RD + AN + WR + ED = 0}$$

is op te lossen.

Het heeft allemaal te maken met de juiste mindset.

Helaas denken de meeste internet ondernemers dat ze rijk gaan worden als ze de code gekraakt hebben tot het succesvol adverteren in Adwords, of kunnen schrijven als Kluun, of de laatste on-page factoren hebben ontdekt voor SEO.

Maar ze vergeten dat ze niet klaar zijn om dit soort dingen op te pakken als er een belangrijk onderdeel mist. Namelijk de **juiste mindset**.

Je moet je geest voorbereiden dat hij de meest uitdagende en veeleisende klus moet gaan klaren die hij ooit gaat doen.

Namelijk het bedenken en uitwerken van JOUW TICKET tot een compleet ander leven.

Om dit te doen, om te krijgen wat je graag wilt, heb je een mindset nodig waarin je jouw eigen realiteit gaat creëren.

## **REKEN AF MET REALISTISCH DENKEN:**

**Stap 1:** Je moet je eigen gelimiteerde overtuigingen van wat er mogelijk is op deze aardbol kunnen beschrijven.

Waar ben je onzeker over? Wat is het ergste wat er kan gebeuren als je iets gaat doen, en het mislukt. Schrijf dit op, en vertel het hardop tegen jezelf.

Misschien gek, maar doe het gewoon.

Vraag daarna aan jezelf, WELK BEWIJS heb ik dat deze dingen die ik zojuist op heb geschreven waar zijn en gaan gebeuren?

Aangezien bijna alle overtuigingen die je hersenen aanmaken, niet gebaseerd zijn op waargebeurde belevenissen. Je beeld het jezelf alleen maar in.

"Je verstand kan alles tegen je zeggen en **DOEN ALSOF** het echt zo is."

Het worst-case-scenario heb je vaak NOG NOOIT ECHT meegemaakt.

**Stap 2:** De reden dat je overtuigingen hebt is omdat ze een doel hebben in je leven.

Vraag jezelf dit af: Heeft deze overtuiging die me in de weg staat ook maar enig positief effect op mijn leven?

**Stap 3:** Geef jezelf toestemming om alles te doen met deze overtuigingen wat je ermee wilt doen. Draai bijvoorbeeld de overtuiging ook eens om.

Stel, 1 van je overtuigingen is

"**Ik kan niet succesvol worden aangezien het te veel tijd en kennis vereist**" (Trouwens, hoe weet je dit als je nog niet succesvol bent geweest? Hhmmmm..?)...

...draai het dan eens om en zeg tegen jezelf:

"**Ik ga succesvol worden omdat ik veel waarde hecht aan de weinige tijd die ik kan vrijmaken voor mijn business, en elke minuut die ik vrij kan maken is 10x meer waard als normale tijd**"

**Geloof in WAT JIJ WILT.**

Wat je tegenhoudt is gewoon een DING. Stop dit ding in een doosje en noem het wat het is (een stom ding in een doosje).

Verstop het doosje op een plek waar je er niet meer naar hoeft te kijken en ga verder met het volgende ding op je to-do list.

## ***REKEN AF MET ANGST.***

**Stap 1:** Herhaal wat ik zeg: "**Innovatie is bullshit**"

**Stap 2:** Weet voor jezelf dat onderstaande zin absoluut waar is:

95% van alles wat je moet doen en weten om een succesvolle internet ondernemer te worden is al uitgezocht, gedocumenteerd en ergens geplaatst waar je het kan downloaden, kopen of kopiëren.

Je hoeft NIET te innoveren om resultaat te behalen.

Wat je moet weten, begrijpen, en moet DOEN is al ontdekt, en onthult door iemand die hier veel tijd en moeite in heeft gestopt. De fouten die hierbij kwamen kijken zijn ook al gemaakt voor je.

Jij denkt dat je speciaal moet zijn om iets te bereiken.

En natuurlijk, als persoon moet je uniek en speciaal zijn.

Maar als een internet ondernemer hoeft dit niet, en zijn er megaveel producten en informatie van gratis tot EXTREEM DUUR, die jouw behoeften kunnen vervullen.

Wat je wel vaak hoort is het volgende:

"Ik heb veel geld uitgegeven aan cursussen en producten en ben nog niks succesvoller geworden als dat ik was voordat ik deze dingen heb aangekocht."

Maar als je dieper gaat graven dan komt dit door het volgende probleem, deze mensen DOEN niks met de informatie die ze krijgen. Punt.

Vaak hebben ze niet eens een website, een betaalknop ergens, een link naar een affiliate of wat dan ook. Hoe verwacht je dan ooit geld te kunnen verdienen?

**Kies tussen het volgende. Wil je alles weten, of wil je gewoon **THA MONEY**?**

Gebruik informatie van andere mensen.

**Werk! DOE WAT.**

Je weet het, ik kan amper foutloos schrijven. Maar ik doe **ELKE DAG** nuttige dingen voor mijn business.

Wat doe **JIJ** elke **DAG**?

## ***REKEN AF MET WRIJVING:***

Heb je stress over een beslissing? Het design van je logo? De titel van een blogbericht? Welk product je zou moeten maken? Welke niche je moet kiezen?

**Stap 1:** Kies de weg van de minste weerstand

De weg van de minste weerstand zorgt er in ieder geval voor **DAT HET GEDAAN WORDT**. Misschien niet perfect, misschien met een kleine error of iets dergelijks, maar het is klaar om te gebruiken, te testen en te verbeteren.

Je leert door dingen te doen. Je wordt beter door oefening.

Oefen jezelf in het doen van dingen.

Er is geen stap 2. ;-)

## **REKEN AF MET EXTERNE DRUK:**

**Succes trekt veel soorten emoties en vooroordelen aan.**

Jouw taak is om te staan als een HUIS voor hetgeen je hebt verzonnen om jezelf en je leven te verbeteren. Het is JOUW leven, van niemand anders, en als mens ben je vrij om te gaan en staan waar je wilt en om je tijd, moeite en ja, zelfs geld te spenderen zoals je dat zelf wilt.

**Wil je namelijk weten wat er gebeurt als je de kans niet pakt?**

**Niks.**

Er zijn drie punten in mijn leven als internet ondernemer geweest die mij op scherp hebben gezet.

### **1. Ik kwam erachter dat ik ondernemer wilde worden.**

Zoals zovelen, ook ik had de behoefte om een business te starten omdat ik graag dingen wilde hebben die ik niet kon betalen. Mijn doelen waren dan ook, meer geld, tijd en vrijheid.

### **2. Ik kwam erachter wat mijn echte drijfveren waren.**

Nadat ik wat geld verdiende, maar weinig tijd had en veel stress kwam ik erachter dat vrijheid eigenlijk een stuk belangrijker was. Niet alleen van tijd, maar ook van verantwoordelijkheden.

### **3. Het inpassen van de doelen die ik heb op mijn dagelijks leven.**

Vandaag de dag probeer ik alleen nog maar de dingen te doen die ik echt leuk vind. Ik doe dingen die me dichterbij mijn einddoel brengen en doe dit met het grootste plezier. Ik leef elke dag het leven wat in mijn ogen ideaal is.

Dit derde punt probeer ik nu zoveel mogelijk na te streven, maar is nog niet helemaal gelukt. Het begint te komen en ik ben er zeker van dat ik over een paar jaar hier succesvol in ben geworden.

**Vrijheid is het hebben van GEEN ENKELE angst.**

Take care.

Mitch

## ***VOND JE DIT E-BOOK DE MOEITE WAARD?***

Laat een reactie achter op [deze pagina](#). Je doet mij er een heel groot plezier mee!!

Thanks,

Mitch

## ***INTERNET MILJONAIR COACHING PROGRAMMA***

Vond je dit interessante en leuk materie? Schrijf je dan in voor mijn Internet Miljonair Coaching programma.

Dit GRATIS coaching programma leert je internet marketing op een andere manier en niveau als dat je gewend bent.

En ik denk dat als je bovenstaande informatie tof vond dat je van de informatie uit het coaching programma helemaal uit je dak gaat.

**[Het Internet Miljonair Coaching programma vind je hier! Succes!](#)**