
WERKBOEK WET VAN OORZAAK EN GEVOLG

Kelly Smit

**Alles is mogelijk voor
wie ziet dat er
mogelijkheden zijn.**

– Kelly Smit



De universele wet, de wet van oorzaak en gevolg, zegt dat alles een gevolg en een oorzaak heeft. Het een bestaat nooit zonder het ander. Jij bent altijd zelf het vertrekpunt. De fundering van wie je nu bent (oorzaak), resulteert in waar je nu staat (gevolg). Als er in jouw basis niks verandert en je conditioneringen nog steeds actief zijn, zul je steeds hetzelfde krijgen. Verander je je basis, je manier van denken en los je je conditioneringen op, dan krijg je direct een ander resultaat. Jij (de oorzaak) verandert en dus ook het resultaat (het gevolg). Naar mijn mening is deze wet naast de wet van potentie de allerbelangrijkste wet. Ook al zou je van alle wetten die ik je heb geleerd alleen met deze werken zou je al winst behalen. Want denk eens in, waar zou je nu staan als je alle tijd van twifelen en dubben had besteed aan het gewoon doen? Of wat had er gebeurd als je nog eerder bepaalde conditioneringen eerder had aangepakt?

Alles wat je nu bent daar is je succes het gevolg van. Als jij bijvoorbeeld gaat twifelen, je afvraagt of je het wel echt moet doen, zorgen maakt over de toekomst etc. dan heeft dat een bepaald gevolg.

Wij creëren immers onze eigen werkelijkheid en toekomst. Het geweldige nieuws van deze wet is dat als je de oorzaak wegneemt, het gevolg direct verandert. Dus dan zou de uitkomst direct veranderen. Hoe je dit proces zo goed mogelijk doorloopt ga ik je uitleggen.

De wet van oorzaak en gevolg vormt de brug tussen het ongemanifesteerde en het gemanifesteerde. Deze wet draait om actie en het gevolg van actie, omdat de actie ervoor gaat zorgen dat de intentie overgaat in de gemanifesteerde gewenste vorm. Een intentie kan alleen een manifestatie worden doordat er actie aan de intentie wordt toegevoegd. Deze stap is supersimpel, wanneer je je intentie hebt gezet is het gewoon tijd om erin te duiken en in actie te komen. Om continue in beweging te blijven en alles behalve een afwachtende houding aan te nemen.

Bij de meeste mensen gaat dit proces zo:

Er is een intentie en een verlangen. Dat vormt een idee. Dat idee wordt uitgeschreven en berekend. Vervolgens wil men het naar buiten brengen en dan komt het moeilijke stuk. HOE DAN? Dan wordt er vaak afgehaakt of verdwijnt dat prachtige idee op de plank. Hopend dat het er ooit nog af wordt gehaald. Hoeveel ideeën staan er nu bij jou op de plank te verstoffen?

Hoe dan is de grootste vorm van zelfsabotage die er is.

Je negeert hierbij je eigen potentie, creatievermogen en missie. Je zegt als het ware tegen jezelf, stop maar met inspiratie, kansen en ingevingen. Het is dodend voor je manifestatie omdat je geen actie toevoegt aan je intentie.

Note: actie gaat verder dan het uitschrijven van je ideeën.

Het gaat om daadwerkelijk iets doen, om het in gemanifesteerde vorm te krijgen. Want werkelijk alle antwoorden kun je vinden tijdens het doen. Je moet het gewoon doen, simpeler wordt het niet. Wil je je prijs verhogen? Doen. Wil je betere content maken? Doen. Wil je met andere mensen werken? Doen. Niet denken maar doen. De rest volgt vanzelf. Het hoeft niet perfect, sterker nog het mag best een beetje slecht zijn, want door te doen wordt het goed. Door te doen ontvang je nog meer ingevingen en inspiratie. Zie het als de wet van geven en ontvangen. Door te doen geef je iets en daardoor ontvang je iets in de vorm van inspiratie.



Dit gehele proces kan verstoord worden door twijfels, angsten, zelfsabotage en focussen op wat er niet is. Uiteindelijk is het hele ondernemen en het leven een kwestie van doen. Je moet alles erin stoppen en volledige aandacht hebben voor wat je doet. Focussen op het proces i.p.v. de uitkomst. In het hier en nu blijven. De meeste mensen besteden enorm veel aandacht aan bedenken hoe ze het moeten doen. Wachten totdat iets perfect is. Zonder actie geen manifestatie, wat betekent dat je veel sneller kan manifesteren als je de "regeltjes" loslaat en het nogmaals gewoon gaat doen.

Sales en mijn conversie

In salesgesprekken ben ik nooit bezig met de vraag 'gaat iemand het wel of niet doen?' Of 'gaan ze dit wel of niet betalen?' Ik zet mezelf van tevoren in de meest hoogste energie. Ik focus mij volledig op de persoon en hoe ik deze het beste kan helpen, voorbij het geld. Hierdoor heb ik ruim 40-50 % conversie in mijn gesprekken, normaal gesproken ligt conversie tussen de 10-20 %. Ik laat alles los en focus mij op de persoon. Als er een match is dan doe ik een aanbod, zo niet dan verwijs ik door. Toen ik het nog doodeng vond om mijn prijs te noemen lag deze conversie stukken lager. Want de oorzaak was anders dus het gevolg ook. Door het gewoon heel vaak te doen en de mindset aan te nemen; ik ga er alles voor doen om zo goed mogelijk sales te doen heb ik mijn conversie zo hoog gekregen.

Focussen op wat je wilt

Wat heel belangrijk is in deze stap is dat je je focust op wat je wilt. Want alles waar je energie in steekt groeit. Dus wil je meer klanten? Focus je op kansen die je kunt pakken om dit te bewerkstelligen. Wil je meer omzet? Focus je op kansen die je kunt pakken om dit te bewerkstelligen. Ook in deze wet kun je heel goed intenties gebruiken om dit proces goed te laten verlopen. Je kunt iedere ochtend tegen jezelf zeggen:

Ook al weet ik niet hoe

Ik weet dat er allemaal kansen liggen om ... te manifesteren.

Ik weet dat ik alles in mij heb om dit een succes te maken.

Delete, delete, delete alles in mij wat dit proces verstoord.

Download, download, download alles in mij wat dit proces bevordert.

Zo is het

Zo zal het zijn

Of zelfs nog beter

Dankjewel, dankjewel, dankjewel.

Je kunt hier zelf je eigen variant op verzinnen maar deze werkt heel goed en werkt ook om je ego heen. Omdat je zegt, ook al weet ik niet hoe. Dus je geeft hem geen kans om HOE DAN?????? Te roepen.

Het is in dit stuk zo belangrijk om te vertrouwen op je eigen proces. Om te vertrouwen op de potentie in jou, die je al zoveel heeft gebracht. Had je 5 jaar geleden gedacht dat je hier nu zou staan? Dat bedoel ik! Dat is ook allemaal tot stand gekomen door je eigen potentie en doordat je het gewoon deed, dit zal je nu ook helpen.

Vertrouw erop dat je intuïtie de weg weet, vertrouw erop dat als jij vertrouwen hebt en loslaat er vanzelf de juiste dingen gebeuren.

Focus je op het nu, kom in actie en je zal alles vinden wat je nodig hebt.

Wees flexibel, stel je open voor alle kansen, durf buiten de lijntjes te kleuren.

Zoek de grijze ruimte op tussen de ja en de nee en onderhandel.

Alles is mogelijk voor wie ziet dat er mogelijkheden zijn.

Oefening: Oorzaak en gevolg



Om deze wet nog tastbaarder te maken gaan we nu kijken naar 3 verschillende recente situaties in je leven.

Neem 3 situaties maakt niet uit wat, groot of klein die je je heel scherp voor de geest kunt halen. Niet alleen de situatie zelf en wat er toen gebeurde, maar ook vooraf.

Was dit resultaat gewenst?

Waarom wel/niet?

Wat ging eraan vooraf?

Welke emoties/gedachtes/besluiten speelde er vooraf?

De wet van oorzaak en gevolg vind je terug in de situatie, dat is het gevolg en wat eraan vooraf ging is de oorzaak. Noteer dit 3x voor jezelf in 3 verschillende situaties en ontdek zo nieuwe verbanden.

Wij creëren altijd zelf de uitkomst van situaties. Het ego zoekt het buiten zichzelf maar diep van binnen weten we dat wij zelf sturing geven aan iedere situatie bewust of onbewust. In deze module wil ik je leren om nog veel meer zelf sturing te geven aan je leven en business, want wij staan aan het stuur. Als je dat spelletje door hebt wordt alles zoveel makkelijker. Dat gun ik je van harte. Weet dat je hier een leerling in bent, je begint hier net mee. Neem de tijd om te leren en leg je focus vooral op het doen. Alles is om van te leren en van falen leer je enorm veel.

Situatie 1

Was dit resultaat gewenst?

Waarom wel/niet?

Wat ging eraan vooraf?

Welke emoties/gedachtes/besluiten speelde er vooraf?

Situatie 2

Was dit resultaat gewenst?

Waarom wel/niet?

Wat ging eraan vooraf?

Welke emoties/gedachtes/besluiten speelde er vooraf?

Situatie 3

Was dit resultaat gewenst?

Waarom wel/niet?

Wat ging eraan vooraf?

Welke emoties/gedachtes/besluiten speelde er vooraf?