

Je löve story in twee, drie zinnen

Iedereen die dit vak volhoudt, heeft een love story: het moment waarop iets wat je probeerde echt iets voor je deed. Die van jou is van jou, en niemand kan die voor je bedenken. Hier zet je 'm op papier.

1 Welk product? De olie, blend of het product waar het voor jou begon. Eén naam is genoeg.

2 Welk moment? Waar was je, wie was erbij, wat deed je net daarvoor? Hoe concreter de stoel en de tafel, hoe echter het verhaal.

3 Wat deed het met je? Geen ziekte, geen diagnose. Alleen wat er in jou gebeurde, in je eigen woorden. "Ik voelde...", "ik dacht..."

MIJN LÖVE STORY IN TWEE, DRIE ZINNEN

DE OPDRACHT VAN DEZE MAAND

Vertel deze zinnen deze week één keer hardop aan iemand die je kent. Zonder aanbod, zonder link, zonder vraag erachteraan. Je vertelt alleen wat jou is overkomen.

Zo help je je builders hierbij

Wie niet durft, heeft nog geen antwoord op de vraag “waarom ik?”. Dat antwoord kun je niet geven; je kunt wel de plek maken waar iemand het zelf vindt.

- 1 **Ga zelf voor.** Vertel jouw love story eerst, in de teamgroep of op de teamleidermeeting, in twee, drie zinnen, zonder opsmuk. Je gedrag is het trainingsmateriaal.
- 2 **Stel één vraag.** “Welk product was het bij jou, en wat deed het?” Daarna je mond houden. De stilte doet het werk.
- 3 **Corrigeer niets.** Geen betere woorden aanreiken, geen claims wegstrepen (dat doe je later, apart). Nu telt alleen dat iemand het hardop zegt.
- 4 **Laat ze elkaars verhaal horen.** In de teamgroep, of lees ze voor. Wie de verhalen van de anderen kent, weet waar het team bij hoort.
- 5 **Vraag om één naam.** Aan wie gaat iemand het deze week vertellen? Eén naam, geen lijst. Vraag er de week erna naar.

Wat je kunt verwachten

- **“Ik heb geen love story.”** Die is er wel; vraag naar de eerste keer dat een product echt iets deed. Vaak begint het klein.
- **“Ik ben zelf niet zo gezond.”** De love story gaat niet over fit zijn; die gaat over het moment waarop iets raakte. Een minder perfect voorbeeld nodigt vaker uit dan een ideaal.
- **“Ik durf dat niet.”** Onderzoek van Gillian Sandstrom laat zien dat een gesprek bijna altijd meevalt vergeleken met de angst vooraf. Eén keer vertellen is de hele oefening.

DE SPELREGELS

Geen claims over gezondheid of inkomen, ook niet in een love story. Niemand verplichten. En teamacties bespreek je in de teamleidermeeting, niet op de teamavond.

Wie je aan het worden bent

Je love story is het moment waarop iets jou raakte. Je identiteit is wie je daardoor wordt. Zet je verhaal om in één zin in de tegenwoordige tijd: wie ben ik nu, en wat doe ik daardoor voor anderen?

ZO KLINT DIE ZIN BIJ MIJ

"Ik ben Wellness Advocate bij doTERRA. Ik sta bewust in mijn leven en creëer mijn eigen flow, en daardoor help ik anderen een gezonde leefstijl te integreren en de producten van doTERRA daarbij doelgericht in te zetten."

Kort, om hardop te zeggen: "Ik ben Wellness Advocate bij doTERRA, ik sta bewust in mijn leven en ik help anderen hetzelfde te doen."

MIJN IK-BEN-ZIN

Waarom je er een geur bij nodig hebt

Van al je zintuigen is geur het enige dat geen omweg neemt. Wat je ziet en hoort gaat eerst langs een schakelstation diep in je hoofd, de thalamus. Geur slaat dat station over en komt rechtstreeks binnen in je limbische systeem, waar emotie en herinnering wonen: in één tel raakt de geur je amygdala, die je gevoel kleurt, en je hippocampus, die je herinneringen vasthoudt. Daarom kan één geur je in een flits terugzetten in een zomer van jaren geleden. Koppel een geur bewust aan je ik-ben-zin, en je brein legt dat verband razendsnel en diep vast. Dat heet aromatisch verankeren.



De geur gaat via de neus rechtstreeks naar het limbische systeem (goud): amygdala en hippocampus.

Vier stappen, elke dag, twee minuten

Zo installeer je je ik-ben-zin zo diep dat je er geen wilskracht meer voor nodig hebt. Het recept uit het hoofdstuk “Wie je aan het worden bent”, met Fearless als anker.

- 1 Visualiseer.** Sluit je ogen en wees heel even de versie van jezelf uit je zin. Hoe loop je dan, hoe praat je, hoe haal je adem? Wees die versie nu, alsof het al zo is.
- 2 Schrijf.** Schrijf je zin op in de tegenwoordige tijd, hierboven. Let ook op je gewone taal door de dag heen: “zou ik misschien kunnen” is een ander mens dan “ik wil”.
- 3 Anker Fearless op een vast moment.** Kies één moment dat er elke dag al is: in de auto, na het tandenpoetsen, bij de eerste kop thee. Rol Fearless op je pols en je hartstreek, adem diep in, en zeg je zin hardop, daar. Elke dag op datzelfde moment.
- 4 Zeg.** Overdrijf, zing desnoods, tot je erom moet lachen, want wat je lachend kunt zeggen, ben je al bijna. Na een paar weken roept de geur de zin vanzelf op, juist vlak voor het gesprek waar je tegenop zag.

DE GEUR DOET NIET HET WERK

Jij doet het werk; de geur onthoudt het voor je. Daarom hoort Fearless bij je ankermoment en niet in je tas voor noodgevallen: het anker werkt alleen als je het elke dag legt.

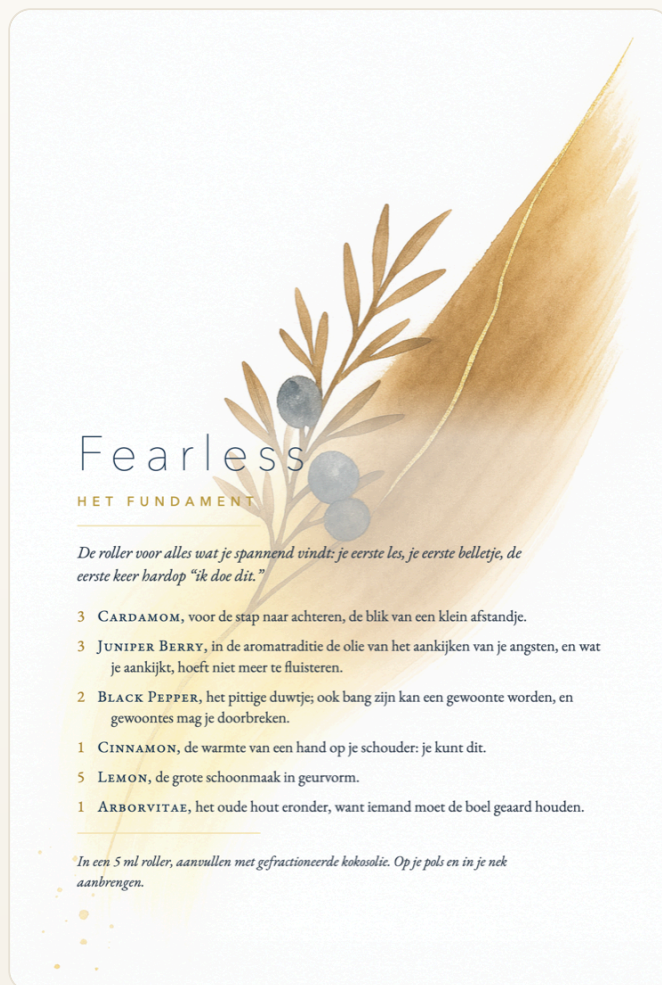


Fearless, het fundament

De roller voor alles wat je spannend vindt. Het recept uit het boek, en de momenten waarop je 'm pakt.

Momenten waarop je Fearless gebruikt

- **Je vaste ankermoment**, elke dag, met je ik-ben-zin hardop.
- **Vlak voor je iemand je love story vertelt**: pols, neus, drie keer ademen, en dan de eerste zin.
- **Voor een uitnodiging of een belletje** dat je al drie dagen uitstelt.
- **Voor je eerste les of workshop**, in de auto op de parkeerplaats.
- **Als je een prijs moet noemen** en je het liefst om de vraag heen zou praten.
- **Na een nee**. Niet om het weg te poetsen, maar om de volgende naam te pakken.



van **Tanja Thielen** · auteur van Grōw

voor iedereen die bouwt met etherische oliën · **deel deze gids via WhatsApp of Telegram**

Alle acht receptkaarten, per rang, staan in de appendix: your-good-life.nl/grow/appendix