

DOELEN DESTILLEREN

NUBELEGGEN.COM



DOELEN DESTILLEREN

NUBELEGGEN.COM

© NuBeleggen.com | Versienummer: 1.2

Dit e-boek is een uitgave van [NuBeleggen.com](https://nubeleggen.com). Deelnemers van de online training ontvangen automatisch de meest recente versie. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd op welke wijze dan ook zonder toestemming van de auteurs. Dit bestand is digitaal beveiligd tegen verspreiding.

1. INHOUDSOPGAVE

1. INHOUDSOPGAVE	3
2. BELANG VAN DUIDELIJKE DOELEN	4
2. SMART	5
2.1 SPECIFIEK	6
2.2 MEETBAAR	7
2.3 AMBITIEUS	8
2.4 REALISTISCH	9
2.5 TIJD	10
3. BROKKELEN	11
4. VALKUILEN	12
5. GEFELICITEERD!	13

2. BELANG VAN DUIDELIJKE DOELEN

Voordat we beginnen wil ik je een simpele vraag stellen. **Wat is een doel?**

Probeer daar eerst eens antwoord op te geven - voordat je verder leest.

Hoewel we allemaal wel een idee hebben van wat doelen zijn, is het vaak moeilijk om de betekenis van het woord uit te leggen. Daarom begint dit ebook met een heldere definitie. Een doel is een duidelijk omschreven situatie die op een vooraf vastgesteld moment behaald moet zijn.

Een belangrijk onderdeel van je beleggingsstrategie is je beleggingsdoel. Daar doe je het namelijk allemaal voor. Meestal zijn er meerdere doelen. Hoe duidelijker je die doelen vastlegt, hoe makkelijker het wordt om ze te bereiken.

Toch vinden veel mensen het lastig om hun doelen concreet te maken. 'Een extraatje voor later' wordt bijvoorbeeld vaak genoemd, maar is een behoorlijk vaag doel. En dat is problematisch. Want hoe vager een doel geformuleerd wordt, hoe groter de kans dat je het nooit zult bereiken.

Daarom ontdek je in dit ebook een simpele methode om jouw doelen zo concreet mogelijk te maken. Zodat ze meetbaar worden en je er stap voor stap naartoe kunt werken. Dat is niet alleen handig voor je beleggingsplan: ook op je werk, tijdens een studie of in je dagelijks leven is deze methode bijzonder handig.

2. SMART

Een effectieve manier om goede doelen te maken, is de SMART-methode. Dat is een afkorting voor de volgende 5 begrippen:

Specifiek

Meetbaar

Ambitieus

Realistisch

Tijsgebonden

Het is belangrijk dat je doel op al deze punten goed scoort. Daarom wordt elk punt hieronder duidelijk toegelicht aan de hand van vragen die je jezelf kunt stellen.

2.1 SPECIFIEK

Hoe specifiek je doel, hoe groter de kans dat het uitkomt. Om je doel zo specifiek mogelijk te maken, kun je jezelf de volgende vragen stellen:

1. Wat wil ik bereiken?
2. Wanneer wil ik het bereiken?
3. Wie is erbij betrokken?
4. Waarom wil ik het bereiken?
5. Waar wil ik het bereiken?

Niet elke vraag is altijd relevant. De eerste drie vragen zijn het belangrijkste en zou je eigenlijk altijd moeten kunnen beantwoorden.

OEFENING



Denk na over een doel en stel jezelf vervolgens de 5 vragen hierboven. Schrijf de antwoorden op en formuleer daarna in één zin je specifieke doel.

Hieronder vind je enkele voorbeelden van specifieke doelen. Het zijn geen toevallig gekozen doelen, maar enkele échte doelen die ik voor mezelf gesteld heb.

1. Als ik 40 ben kan ik samen met een goede vriend elke maand een weekendje weg naar een Europese hoofdstad. <— *wanneer, wie, wat, waar*
2. Op 1 maart 2045 koop ik een vakantiehuisje met zwembad in Toscane voor mij en mijn vrouw zodat we ultiem kunnen ontspannen. <— *wanneer, wat, waar, wie, waarom*
3. Op 1 maart 2019 geef ik mijzelf een Tesla Model 3 cadeau. <— *wanneer, wie, wat*

2.2 MEETBAAR

De meetbaarheid van een doel wordt meestal vormgegeven door getallen. Aangezien beleggingsdoelen doorgaans materialistisch zijn, kun je er vaak gemakkelijk een bedrag aan koppelen. Dat maakt het eenvoudig om er naartoe te werken.

De voorbeelden uit de vorige paragraaf zijn al redelijk meetbaar. Ze worden nóg concreter door er bedragen aan te koppelen. Soms is dat makkelijk, omdat je de kosten van een dienst of product simpelweg kunt opzoeken.

Als je doel ver in de toekomst ligt of nog niet heel specifiek gemaakt kan worden, zul je een inschatting moeten maken. Door goed onderzoek kun je een realistisch bedrag koppelen aan de je doel. Of jezelf een maximum stellen, waar je je uiteindelijk dan wel aan zult moeten houden.

OEFENING



Koppel een bedrag aan je eerder geformuleerde doelen. Is dat moeilijk? Maak dan een inschatting of bepaal een maximum bedrag dat je doel mag kosten.

De eerder genoemde voorbeelddoelen worden als volgt meetbaar:

1. Als ik 40 ben kan ik samen met een goede vriend elke maand een weekendje weg t.w.v. maximaal 1200 euro naar een Europese hoofdstad.
2. Op 1 maart 2045 koop ik een vakantiehuisje met zwembad voor maximaal 350.000 euro in Toscane voor mij en mijn vrouw zodat we uliem kunnen ontspannen.
3. Op 1 maart 2019 geef ik mijzelf een Tesla Model 3 t.w.v. 60.000 euro cadeau.

2.3 AMBITIEUS

Hoewel de letter A in het SMART-model volgens sommigen voor ‘acceptabel’ staat, ga ik liever voor ‘ambitieuw’. Een doel moet je namelijk wel een beetje de kriebels geven. Het moet iets zijn waar je écht moeite voor moet doen. Hoe ambitieus dat precies is, hangt natuurlijk af van jouw persoonlijke situatie.

Toen ik mijn eerste auto kocht (een spiksplinternieuwe Opel Astra) was dat een geweldig moment. Nooit eerder had ik zo’n groot bedrag op het scherm van het pinaapparaat gezien. Toch stelde ik mijzelf vrij kort daarna een nóg ambitieuzer doel: mijn volgende auto wordt een Tesla.

Mijn nieuwe doel voelde op dat moment behoorlijk onwerkelijk, Tesla’s waren namelijk onbetaalbaar. Later maakte ik het doel concreet, zodat ik er stap voor stap naartoe kon werken. En met succes: 3,5 jaar later haalde ik mijn elektrische auto op.

Het klinkt misschien on dankbaar: dromen over een nieuwe auto, terwijl je er net een hebt gekocht. Maar zo voelde dat voor mij niet. Ik heb elke dag met heel veel plezier in mijn Astra gereden en hem zelfs met een klein beetje verdriet verkocht. (De Model 3 heeft namelijk geen massagestoel.)

Door op tijd een ambitieus doel te stellen, wist ik dat waar te maken. Anders was het me waarschijnlijk niet - of pas veel later - gelukt.

OEFENING



Kijk kritisch naar je doel en bepaal of dat ambitieus genoeg is. Dat zit ‘m niet alleen in de prijs die je eraan gekoppeld hebt: ook de tijdsspanne en andere praktische factoren spelen mee.

2.4 REALISTISCH

Een doel moet dus niet te makkelijk zijn. “Als ik 67 jaar oud ben wil ik genieten van mijn AOW-uitkering” is niet echt een ambitieus doel. Daar hoeft je namelijk alleen maar voor in leven te blijven. Je doel moet ambitieus zijn.

Maar tegelijkertijd moet je doel óók realistisch zijn. En dan bedoel ik niet zozeer de bedragen die je aan je doelen gekoppeld hebt, want daarover ontdek je meer in het ebook **De Succes Strategie**.

Je doel moet voor jou haalbaar zijn, bijvoorbeeld omdat je leeftijd of fysieke gezondheid het toelaat. En als er andere personen in jouw doel voorkomen, dan moeten zij ook in staat zijn om dat doel met jou te verwezenlijken.

Laten we dit doel als voorbeeld nemen: “Op 1 maart 2045 koop ik een vakantiehuisje met zwembad voor maximaal 350.000 euro in Toscane voor mij en mijn vrouw zodat we uiteindelijk kunnen ontspannen.”

Om te beginnen moet mijn vriendin (in het voorbeeld noem ik haar ‘mijn vrouw’ - ik hoop niet dat ze dit ebook voor die tijd leest) bereid zijn om meerdere maanden per jaar in Italië te leven. Daarnaast moet het haalbaar zijn om voor maximaal 350.000 euro een vakantiehuisje met zwembad te vinden in Toscane.

OEFENING



Bepaal of je doel realistisch is. Denk na over eventuele knelpunten of zaken die voor problemen kunnen zorgen. Maak je nu nog niet al te druk over de kosten. Daar komen we later op terug.

2.5 TIJD

Elk doel moet een duidelijke tijdsbepaling hebben. Dat kan een datum of een leeftijd zijn. Het is belangrijk dat je een specifiek moment kiest, zodat je een stok achter de deur hebt. Je weet dan namelijk precies wanneer het doel behaald moet zijn.

Maar minstens zo belangrijk: wanneer begin je? Meestal zal die tijdsbepaling niet ver in de toekomst liggen. Je wilt immers zo snel mogelijk beginnen met het realiseren van je doelen.

Toch is het prettig om een specifiek moment vast te stellen waarop je gaat werken aan het realiseren van je doel. Daarbij is het belangrijk dat de tijd tussen het begin- en eindpunt (de tijdsspanne) realistisch is.

Als ik vandaag begin met mijn doel om een vakantiehuisje in Italië te kopen, dan kan ik niet al over één jaar voor mijn Toscaanse villa in een hangmat liggen. Dat is onrealistisch.

OEFENING



Controleer of jouw doel een duidelijke tijdsbepaling heeft. Liefst een specifieke datum of leeftijd waarop je het doel wilt bereiken. Stel vervolgens vast vanaf wanneer je dit doel gaat realiseren en beoordeel of de tijd daartussen realistisch is.

3. BROKKELEN

Het gevaar van een groot doel, is dat het té groot is om te realiseren. Zo'n doel wordt vaak een 'levensdoel' genoemd. Mijn vakantiehuisje in Toscane is een voorbeeld van zo'n levensdoel. Het is helemaal niet erg dat zo'n doel een beetje vaag is. Het geeft richting aan je leven op de langere termijn.

Door te 'brokkelen' kun je een levensdoel concreter maken. Je hakt het dan in brokken die je bijvoorbeeld in 3 tot 5 jaar kunt realiseren. Die kleinere doelen kun je vervolgens ook weer kleiner en concreter maken en bijvoorbeeld uitsmeren over enkele maanden. Zo kun je doorgaan tot je uiteindelijk week- of zelfs dagdoelen overhoudt.

Deze methode is minder noodzakelijk voor het vaststellen van je beleggingsdoelen. Toch kan het zinvol zijn als een van jouw doelen nu nog vaag aanvoelt. En aangezien ik aan het begin van dit ebook aangaf dat de SMART-methode op veel meer vlakken toe te passen is, leek het me wel zo volledig om deze truc uit te leggen.

4. VALKUILEN

Het maken van duidelijke doelen is lastig, maar zou je inmiddels beter af moeten gaan. Aangezien sommige fouten snel gemaakt zijn, vind je hieronder de 3 grootste valkuilen:

1. **Het doel vergeten**

Veel mensen vergeten dat ze een doel hebben gesteld. Zonde, want dan gaat het natuurlijk nooit uitkomen. Gelukkig is deze valkuil eenvoudig te voorkomen: schrijf het op of print het uit en plaats het op een prominente plek. Bijvoorbeeld op je bureau, de koelkast of de achtergrond van je smartphone.

2. **Over een jaar**

Dat lijkt een concrete tijdsaanduiding, maar dat is het eigenlijk alleen maar op het moment dat je het doel stelt. Later heb je waarschijnlijk geen idee meer wanneer 'over een jaar' precies is. Hanteer dus een datum of leeftijd die je bereikt.

3. **15% meer**

Sommige mensen willen hun spaargeld graag 15% meer laten groeien (maar vul daar gerust een ander percentage in). Dat is om meerdere redenen een slecht doel. Allereerst kun je het doel beter concreter maken. Wát ga je met dat geld doen? Zolang je het nergens aan uitgeeft, zul je er immers ook niet gelukkig van worden. En een doel dat je gelukkig maakt, is een stuk makkelijker te behalen. Mocht je toch per se zo'n doel opschrijven, gebruik dan vaste bedragen. Reken dus voor jezelf uit welk bedrag eruit komt als je dat met 15% verhoogt. Dat is een stuk concreter!

5. GEFELICITEERD!

Je hebt nu geleerd om concrete doelen te destilleren. Gefeliciteerd! Bonuspunten als je zelfs al concrete doelen hebt opgeschreven. Hiermee kun je aan de slag in het ebook **De Succes Strategie**.

Beperk je niet tot beleggingsdoelen. De SMART-methode is een krachtige manier om elk doel in je leven een stuk concreter te maken. Doe er je voordeel mee!