

Inhoud

Inleiding – Een 29 jaar durende hypnose...	8
1 Denkfout 1 – Doe jij die roze olifant?	15
1.1 De niet-valkuil	15
1.2 Waar focus jij je op?	21
1.3 Waarom-vragen en hoe-vragen	25
1.4 Maak je denkfout nu denkgood	27
2 Denkfout 2 – Je hebt het niet, je doet het	31
2.1 Reconsolidatie	31
2.2 Wat is precies een probleem?	36
2.3 Van denkfout naar denkgood	40
3 Denkfout 3 – Is het nou een probleem of gewoon een feit?	45
3.1 Een leven lang leren	45
3.2 De eerste denkfouten	49
3.3 Een probleem of juist een oplossing...	52
3.4 Groen denken of rood denken	54
3.5 Hoe doe jij je problemen?	56
3.6 De inhoud en het proces	58
4 Denkfout 4 – De kracht van de positieve intentie	65
4.1 De positieve intentie	65
4.2 De aikido-manier	70

5 Ben je een eigenaar of ben je een weigeraar?	77
5.1 Eigenaarschap nemen	77
5.2 Own de positieve intentie	82
5.3 Ontdek je positieve intentie	87
5.4 Own waar je heen wilt	90
5.5 Zet je intentie	94
6 Optrommelen van het probleem	99
6.1 De TriO-methode	99
6.2 Mental power	100
6.3 Hoe trommel je het probleem op?	102
6.4 Het probleem optrommelen aan de hand van tien vragen	105
7 Opdonderen van het probleem	115
7.1 Gewoontes veranderen	115
7.2 Jezelf afleiden	117
8 Opvullen met een nieuwe kracht	127
8.1 Doe het tegenovergestelde en vul het gat op	127
8.2 Testen!	130
8.3 Een nieuwe fundering	133
8.4 Je diepste verlangen	136
9 Hoe houd ik het allemaal vol?	139
9.1 Aandacht en informatie	139
9.2 Priming	141
9.3 Dagelijkse routine	143
Epiloog	147
Over de auteur	151
Literatuur	153

Inleiding – Een 29 jaar durende hypnose...

Het is 2 januari 2005. Nieuwjaar is net achter de rug en er zijn weer aardig wat flessen drank doorheen gegaan. Mijn neus zit ook nog vol van de coke en ik heb weinig geslapen. Die avond maakt mijn zoontje van zes weken een vreemd geluid. Hij kreunt alsof hij veel pijn heeft. We gaan laat in de avond met dat kleine mannetje naar het ziekenhuis en na wat onderzoeken komt de dokter naar ons toe en vraagt of we even willen gaan zitten. Het is niet oké.

Hij zegt: 'Jullie moeten er sterk rekening mee houden dat jullie zoontje het niet gaat halen. Hij heeft namelijk een infectie, die wellicht een hersenvliesontsteking is...' Het wordt zwart voor mijn ogen en ik ga naar huis om mezelf te verdoven. Het doet zoveel pijn. Ik bel wat vrienden op om mij te helpen de pijn te verdoven, maar wat ik ook probeer aan drank of drugs, het lukt mij niet. Opeens zie ik in de keuken beelden van zijn begrafenis, zijn kistje, de familie, het verdriet. Dan hoor ik een stem die zegt: 'Als jij hiermee doorgaat, dan gaat hij dood en dat is jouw schuld, Edwin.' 'Nee!' schreeuw ik en ik spoel alles weg door de gootsteen. Het was meteen ook de laatste keer.

Mijn vrienden heb ik toen naar huis gestuurd en ik heb ze tot op de dag van vandaag niet meer gezien. Ze pasten niet meer in mijn nieuwe leven. En niet alleen had ik een nieuw leven, mijn zoontje leeft godzijdank ook nog. Wat ik daar in die keuken ontdekte, werd de fundering van mijn nieuwe leven. Wat ik daar ontdekte, kan jou ook gaan helpen. Het is mogelijk om snel te veranderen.

Een jaar na dat moment, in 2006, las ik een boek van Tony Robbins. Daarin stond beschreven wat mij een jaar eerder was overkomen in de keuken, toen ik uit het ziekenhuis kwam met de intentie om mezelf te verdoven. Het boek beschreef namelijk een strategie, een manier om jezelf met beelden en gevoelens snel van nare gewoontes af te helpen. Ik dacht bij mezelf: 'Als die techniek al bestaat, waarom heeft niemand mij dit dan geleerd?' Ik bladerde de eerste paar bladzijden door om op zoek te gaan naar de datum van verschijning en zag dat het boek al in 1987 op de markt was gekomen. Toen was ik twaalf, die techniek bestond dus al op het moment dat ik begon met drinken en gebruiken. 'Waarom heeft niemand mij dat verteld?' dacht ik. 'Dit moet iedereen weten!' En zo werd een missie geboren.

Veranderen

Dit boek schrijf ik om mensen te leren hoe ze zelf snel kunnen veranderen. Veranderen bestaat uit tachtig procent psychologie, oftewel je mindset, en twintig procent strategie. Dit boek gaat over die tachtig procent. Of je nu een relatie wilt, een nieuwe baan wilt, meer geld wilt verdienen, een (nieuw) bedrijf wilt beginnen, miljonair wilt worden of simpelweg meer in het nu wilt leven: het begint bij die tachtig procent mindset.

Ik heb het privilege gehad om met duizenden mensen te mogen werken – mensen zoals jij en ik: van BN'ers tot bankiers en van bouwvakkers tot artiesten. Heel veel mensen heb ik voorbij zien komen en ik kan nu echt zeggen dat de methode die ik in dit boek beschrijf ook voor jou zal werken.

Dit is voor mensen die moeiteloos hun ideale leven willen creëren zonder daarvoor keihard te hoeven werken. Natuurlijk moet je er iets voor doen, dat lijkt me logisch. Alleen wanneer je de juiste dingen doet, gaat dat makkelijk en moeiteloos.

Wanneer je tot op heden het gevoel hebt dat het allemaal niet werkt wat je doet en dat het lijkt alsof je zelfs wordt tegengewerkt, dan begrijp ik dat. Het is niet jouw schuld. Je hebt allerlei dingen in je verleden aangeleerd gekregen en dat zijn allemaal onbewuste gewoontes geworden. De meeste mensen weten niet eens welke gewoontes nu wel goed werken en welke niet. Dat is logisch. Daarnaast is er zoveel informatie te vinden over hoe je doelen moet stellen of hoe je van je problemen af kunt komen, dat je door de bomen gewoon het bos niet meer ziet. Dat is heel verwarrend en houdt je af van jouw ideale leven, begrijp je?

Als je je in het verleden zorgen hebt gemaakt of dat ideale leven wel voor jou is weggelegd omdat je al zo veel hebt geprobeerd, wil ik je vragen om die angsten voor nu even te laten. Jij kunt dit, snap je? Je hebt alleen de juiste persoon nodig die je uitlegt wat je precies moet doen.

Het systeem

Daarnaast wil het systeem ook helemaal niet dat jij je ideale leven gaat leiden. Dat levert namelijk allemaal niet zo veel op. Het schoolsysteem leert je niet eens hoe je rijk kunt worden, terwijl we in Europa leven met triljoenen euro's. Kijk, als je uit een Indiase sloppenwijk komt, zijn je kansen geminimaliseerd. Maar hier in Europa – en zeker in Nederland en België – zijn er kansen genoeg. Maar ja, dat leer je niet op school. Iedereen moet in hetzelfde stramien passen.

Ook de zorg is er niet per se op gericht om jou beter te maken. De mensen die er werken wel, daar ben ik van overtuigd. Ze worden niet voor niks dokter, psychoog of psychiater. Zij willen mensen echt wel helpen, alleen zit het systeem vaak zo in elkaar dat het niet werkt. De farmaceutische industrie wil alleen maar medicijnen verkopen en die verdient er niks aan als je gezond bent. Van zulke tegengestelde belangen ben jij vaak de dupe.

Misschien heb je ooit weleens gedacht: 'Ze willen gewoon niet dat ik mijn ideale leven leef. Ze willen gewoon dat ik die problemen blijf houden.' Dan heb je waarschijnlijk gelijk. Niemand verdient er direct aan als jij het leven leidt dat jij graag zou willen. Ik bedoel, stel je voor dat je financieel vrij bent, gelukkig bent, nooit ziek wordt. Dat willen heel veel mensen en instanties niet. Het verschil met mij is dat ik juist wel wil dat jij dat gaat doen. Ik vind dat de wereld jou juist nodig heeft, met al je talenten.

Vier denkfouten

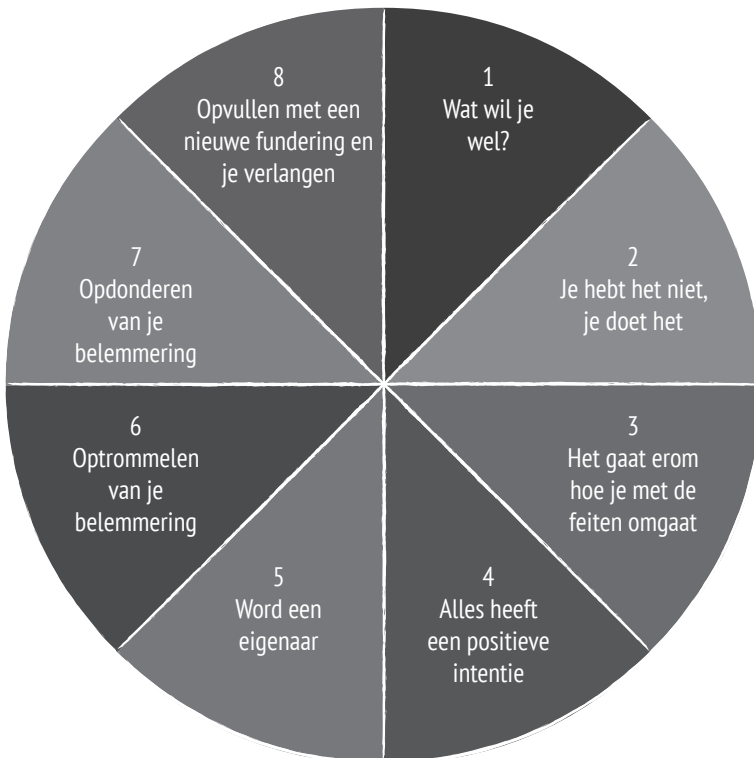
En daarom lees je mijn boek. Je hebt het niet voor niks opgepakt. Ik weet dat je ergens diep van binnen een droom hebt om misschien wel de wereld te veranderen, in ieder geval jouw wereld, en om echt impact te maken. In dit boek wil ik je laten zien hoe jij dat kunt gaan doen. Het gaat erom dat je vier denkfouten weer *denkgoed* gaat maken. Wanneer je dat hebt gedaan, is het waarschijnlijk allemaal al anders. Hieronder zie je de vier denkfouten, en wat de denkgoed-richting gaat worden na het lezen van dit boek:

- 1 Focus niet op wat je niet wilt, maar op wat je wel wilt.
- 2 Je hebt het niet, je doet het.
- 3 De inhoud is niet belangrijk, het proces is belangrijk.
- 4 Je belemmering is niet slecht, die heeft een positieve intentie.

Nadat je in de eerste vier hoofdstukken die denkfouten weer denkgoed hebt gemaakt, is hoofdstuk 5 een belangrijke schakel tussen denken en doen. In dat hoofdstuk ga je de beslissing nemen om de belemmeringen die je ervan weerhouden je ideale leven te leiden, los te laten. We gaan het hebben over de vraag: 'Ben je een eigenaar of ben je een weigeraar?' Na dit hoofdstuk ben je een eigenaar.

In hoofdstuk 6, 7 en 8 ga je met de TriO-methode je belemmeringen optrommelen en ze laten opdonderen. Het ‘gat’ dat er dan zit, ga je weer opvullen. Het mooie is dat wanneer de belemmeringen weg zijn, er als vanzelf ruimte komt voor wat je echt wilt. Dat van tevoren bepalen is heel lastig, omdat je dan nog steeds kijkt door de bril van de onbewuste belemmeringen.

De volgende figuur geeft schematisch de inhoud van de hoofdstukken 1 tot en met 8 weer. Je ziet dat het einde in wezen weer het begin is. Je verlangen is ook meteen je focus op wat je wel wilt. In hoofdstuk 9 leer je hoe je dat duurzaam kunt maken door nieuwe goede gewoontes te creëren via onder andere *priming*.



Na het lezen van dit boek ben je bevrijd en weet je wat je echt wilt. Ben je bereid om je oude verhaal los te laten en een nieuw verhaal over jezelf te schrijven? Goed, dan gaan we beginnen met de eerste denkfout weer denkgoed te maken.



Een schip in de haven
is het meest veilig,
alleen zijn schepen
daar niet voor gemaakt

– John Augustus Shedd

Denkfout 1 – Doe jij die roze olifant?

In dit hoofdstuk staat het Roze Olifant Principe centraal. Dat zorgt ervoor dat je precies krijgt waar je je op focust, ook als je dat niet wilt. Het is dus zaak dat je je focust op wat je wel wilt en niet op wat je niet wilt.

1.1 De niet-valkuil

Bijna thuis. Nog een korte vlucht van Oostenrijk naar Nederland en dan land ik weer op Schiphol. Naast mij zit een meisje van een jaar of twintig en ze lijkt me wat gespannen. Ik pak een boek en wil gaan lezen, maar op dat moment beginnen de stewardessen uit te leggen wat we moeten doen als er iets gebeurt. Het meisje naast mij raakt in paniek. Ze doet haar hoofd tussen haar benen en gaat hoger ademhalen. Ik denk: ‘Heb ik dat, iemand met vliegangst komt naast mij te zitten. Dat moet toch wat betekenen...’

Het vliegtuig maakt zich klaar om op te stijgen en naast mij gaat het meisje nog heftiger ademhalen. We stijgen op en het wordt niet veel beter. Gelukkig komt haar vriendin met heel goede suggesties: ‘Je hoeft niet bang te zijn, zo erg is het allemaal niet. Je hoeft niet in paniek te raken. Maak je niet druk, we zijn zo in de lucht.’ Kun jij je voorstellen wat er dan gebeurt met dat meisje? Precies, het wordt erger, ze gaat zich druk maken en ze raakt nog meer in paniek.

Hoe dat kan? Dat is het ROP, oftewel het 'Roze Olifant Principe'. Denk eens niet aan een roze olifant... Precies, je denkt aan een roze olifant. Die ken je waarschijnlijk wel. Om die zin te begrijpen, moet je wel aan een roze olifant denken. Deze denkfout is de eerste die we denkgoed moeten zien te maken. Waarom? Hier begint het vaak mee, want als ik iemand vraag: 'Wat zou je willen?', dan krijg ik vaak als antwoord: 'Ik wil geen pijn', of: 'Ik wil geen angst', of: 'Ik wil mijn probleem niet meer'. Snap je wat ik bedoel? Op die manier gaat dat niet werken. Om die zinnnetjes te begrijpen, ga je denken aan pijn, angst en problemen.

Je brein heeft een doel nodig en gaat met die zinnnetjes aan de slag. Het meisje in het vliegtuig hoorde alleen maar haar vriendin zeggen: 'Druk maken! Het is heel erg! Nu stressen en nu paniek!' Je begrijpt dat wat die vriendin deed niet goed werkt, maar snap je dit principe? Het is geen hogere wiskunde, alleen het is wel iets om goed over na te denken. Je brein gaat er namelijk mee aan de haal. Waar je over nadenkt, daar ga je mee aan de slag. Dus als je zegt: 'Ik wil geen angst', dan ga je aan de slag met die angst, want om die zin te begrijpen moet je weten wat het woordje angst betekent. Dat ga je dan ook meer waarnemen om je heen. Je vindt het blijkbaar belangrijk.

Je brein heeft een doel nodig

Het klinkt allemaal heel logisch, maar toch trappen heel veel mensen nog in de 'niet-valkuil', zoals op 5 februari 2014. Toen stond er te lezen in de kranten: 'Belgische koning Filip is geen dictator'. In een tijdschrift was een interview met een anoniem personeelslid van het Belgische koningshuis opgenomen en dat personeelslid deed een boekje open over de koning en al zijn

regeltjes. De reactie van het koningshuis op het tijdschrift was niet zo handig, want in een persbericht zeiden ze dat koning Filip helemaal geen dictator was en dat nam de pers zo over. Want waar denk jij nu meteen aan als je aan koning Filip denkt? Het koningshuis van België trapte in de 'niet-valkuil' – en niet als enige.

In 1972 won de Amerikaanse president Nixon de verkiezingen, terwijl een jaar eerder de Democraten nog een voorsprong hadden. Maar er gebeurden in die campagne allerlei gekke dingen. Zo wisten de Republikeinen steeds wat de strategie van de Democraten zou zijn en dat dreef de Democraten niet alleen tot wanhoop, ze verloren ook de verkiezingen. Op 17 juni 1972 werden in het Watergate Complex, het hoofdkantoor van de Democratische Partij, vijf mannen gearresteerd die af luisterapparaatuur wilden plaatsen. Door verder onderzoek werd steeds duidelijker dat president Nixon dit had opgezet en in 1974 werd hij dan ook afgezet als president. Een bekende uitspraak van Richard Nixon was toen: 'I'm not a crook.' Om die zin te begrijpen moet je weten wat *crook* betekent, namelijk oplichter. 'Ik ben geen oplichter' zei Nixon en wat denk jij dan als je dat leest? Precies.

Het Roze Olifant Principe is alom bekend. Jij kent vast ook de zin: 'Denk niet aan een roze olifant.' En toch trapt iedereen erin. Sterker nog, ook onze overheid doet er vrolijk aan mee. Een campagne 'tegen bumperkleven' is niet zo handig natuurlijk, want waar ga je meteen aan denken? Precies, bumperkleven. Gelukkig heeft de overheid hier gekozen voor de slogan 'Houd 2 seconden afstand'.

Maar het gaat nog lang niet altijd goed. Veel campagnemakers bij de overheid of bij Sire trappen in de 'niet-valkuil', meent sociaal psycholoog Reint Jan Renes, lector aan de Hogeschool

Utrecht. Wie het negatieve gedrag afkeurt, krijgt met verschillende psychologische processen te maken. Ten eerste gebeurt dat al door *priming*, zegt Renes. Bij een slogan als ‘Word geen slaaprijder’ activeer je het slaapregister. Onder aan de desbetreffende poster stond ook nog ‘Zzzzzz’, waardoor mensen onwillekeurig gaan gapen. Dat is – zacht uitgedrukt – uiteraard niet zo handig.

Nu nog steeds zie je de borden langs de weg met ‘Geen Facebook, Whatsapp of e-mail in het verkeer’. Tja, dan krijg je onbewust vanzelf de neiging om te gaan appen. Beter is het om alles positief te formuleren. Dus in plaats van ‘geen Whatsapp’ in het verkeer kun je beter zeggen ‘zet je telefoon uit’ of ‘ga offline in het verkeer’. Interpolis deed het heel anders: dit bedrijf maakte een filmpje over de consequenties van het gebruik van de smartphone in het verkeer. Het is de moeite waard om dat filmpje te bekijken. Toen ik het zag, stopte ik met het gebruik van mijn mobiel in de auto. Een zeer indrukwekkend filmpje¹ is het.

Ook zeer interessant is het onderzoek naar de teksten en foto’s op de verpakking van sigaretten. Voor dat onderzoek, dat miljoenen heeft gekost, heeft men een fMRI-scan gebruikt. Zo’n scan meet de hersenactiviteit en wordt normaal gesproken alleen gebruikt in ziekenhuizen. Nu gingen echter marketeers ermee aan de slag om te kijken wat er gebeurt in het brein als mensen worden blootgesteld aan bepaalde soorten reclame. Zoals de teksten en foto’s op een pakje sigaretten.

Deelnemers die de teksten en de foto’s op het pakje zagen, zeiden dat ze daardoor minder trek kregen om te roken. Wanneer ze echter in de fMRI-scanner zaten en de teksten en de

1 Het filmpje is hier te vinden:

<https://www.youtube.com/watch?v=V-WCzgJXqkA>

foto's zagen, zei hun brein heel wat anders. Bewust zeiden ze: 'Ik heb minder trek', maar hun brein zei letterlijk: 'Geef mij nu een sigaret'. Wat de onderzoekers namelijk zagen oplichten, was het beloningscentrum dat te maken heeft met de drang om te roken. Waarschijnlijk zeiden de participanten uit beleefdheid dat ze geen sigaret wilden. Of misschien dachten ze het ook echt, maar in de hersenen zelf was iets heel anders af te lezen. De schokkende conclusie was dat de teksten en foto's juist aanzetten tot roken in plaats van dat ze het zouden verminderen. Daarom vond ik het vreemd dat de overheid opeens foto's op de pakjes ging opnemen, terwijl hersenonderzoek heeft uitgewezen dat dit averechts werkt. Maar goed, dat had misschien een andere reden. Het onderzoek naar het effect in het brein als mensen denken aan teksten als 'niet roken', of zelfs aan 'roken is dodelijk', illustreerde weer eens heel mooi dat zelfs via een fMRI-scan is te zien dat een negatieve formulering niet werkt. Mensen kregen juist meer aandrang om te roken.

Positief formuleren

Beter is het dus om alles positief te formuleren en dat laatste herken je wellicht wel. Het is een bekend advies uit opvoedcursussen: 'Benoem het positieve gedrag van het kind in plaats van het negatieve gedrag af te keuren.' Bijvoorbeeld: 'niet door de klas roepen'. Wat zal er dan gebeuren, denk je? Wil je dat het kind zijn vinger opsteekt? Of moet het op z'n beurt wachten? Maak duidelijk wat je van het kind verwacht, aldus de cursussen. In het boek *How2talk2kids* van Adele Faber en Elaine Mazlish zijn heel veel praktijkvoorbeelden te vinden en niet alleen voor kinderen. Ook voor volwassenen werkt het uiteraard. Als je in een restaurant leest 'hier mag je niet zitten', voel je je eerder aangevallen dan bij 'deze stoel is gereserveerd'.

Het is beter om alles positief te formuleren

Christian Goijaarts heeft op de website van het Nederlands tekstbureau leuke voorbeelden geplaatst van hoe het niet moet (negatieve formulering) en hoe het wel moet (positieve formulering). Hij zegt daarover: ‘Verboden, moeten, niet, geen: de hele dag door komen we woorden tegen met een negatieve klank. Veel mensen zijn er zo aan gewend dat ze hier bij het schrijven amper nog over nadenken. Terwijl je voor hetzelfde geld zo veel positiever over kunt komen.’

En niet alleen bij het schrijven. De voorbeelden die Goijaarts hieronder beschrijft, kun jij ook goed gebruiken om jouw doelen positiever te formuleren.

- 1 Wegens vakantie gesloten tot 2 mei.
- 2 Wij zijn op vakantie. Vanaf 2 mei staan we weer voor u klaar.

Merk je zelf het verschil als je het leest? De boodschap is hetzelfde, alleen het gevoel is heel anders.

- 1 Product X reinigt niet alleen vloeren, maar ook muren en plafonds.
- 2 Product X reinigt vloeren, muren én plafonds.

Hierboven weer hetzelfde. Een kleine aanpassing doet al direct wonderen, vind je niet? En de laatste. Wat zeg jij als iemand blij is met wat je voor hem hebt gedaan?

- 1 Geen probleem!
- 2 Graag gedaan!

Merk je het verschil? Het is niet alleen een verschil in gevoel, maar ook in focus en focus is heel belangrijk.

1.2 Waar focus jij je op?

Wat je namelijk ook zelf kunt sturen is je focus. Je kunt je focussen op verschillende dingen. Eerst even een kleine oefening om dat te demonstreren. Focus je eens op alles wat rood is in de ruimte. Kijk eens goed om je heen naar alles wat rood is, want daar ga ik je zo meteen een vraag over stellen. Heb je goed gekeken?

Doe je ogen dicht en noem dan heel snel tien dingen op die blauw zijn. Ik kan niet zien of je je ogen dicht hebt en je moet natuurlijk ook de instructies lezen, maar als je dit doet, gebeurt er iets wonderlijks. Je twintig seconden lang focussen op rood zorgt er al voor dat je bijna niks kunt opnoemen dat blauw is, of je moet het toevallig 'weten' omdat je de ruimte kent.

Dit kleine oefeningetje demonstreert een interessant fenomeen en dat heet focus. Na twintig seconden focussen op rood zie je al bijna geen blauw meer. Stel je voor dat rood je probleem is en blauw de oplossing en je focust je al twintig jaar op je probleem? Dan denk je dat er geen oplossing meer is. Maar als je nu om je heen kijkt? Zie je dan blauw? Waarschijnlijk genoeg. En zo is het ook met oplossingen. Ze zijn er genoeg, alleen je focust je er niet op. Daarom denken mensen dat ze er nooit meer vanaf kunnen komen.

RAS

En dan heb je ook nog het RAS in dit verhaal, oftewel het 'Retriculaire Activatie Systeem'. Heb je weleens nieuwe schoenen gekocht, die je vervolgens overal zag? Of wilde je een bepaalde

auto kopen en zag je het merk opeens overal rijden? Dat is het zogenaemde ‘Baader-Meinhof-fenomeen’. Hoe deze term is ontstaan, is niet helemaal bekend. In ieder geval is het niet genoemd naar diegene die er onderzoek naar heeft gedaan, maar naar een West-Duitse terroristengroep, de *Rote Armee Fraktion*. Er was een discussie gaande op de website van de krant *St. Paul Minnesota* over de ‘frequentie-illusie’ en welke naam dat verschijnsel zou moeten krijgen. Terry Mullen opperde toen ‘Baader-Meinhof-fenomeen’, omdat hij binnen 24 uur nadat hij voor het eerst over de ‘Baader-Meinhof-groep’ had gelezen, de groep ergens anders weer tegenkwam.

Arnold Zwicky, hoogleraar aan de universiteit van Stanford, heeft een interessante theorie over dit fenomeen. Het bestaat volgens hem uit twee psychologische processen. Ten eerste het proces van selectieve aandacht. Wanneer je iets nieuws leert, worden je hersenen als het ware ‘opgewonden’ en zullen ze meer letten op die nieuwigheden. Als tweede is er daarnaast een neiging tot bevestiging. Wanneer je de nieuwe informatie weer tegenkomt, denken de hersenen direct dat die dus overal voorkomt. Dat is natuurlijk niet waar, maar het zorgt er wel voor dat je die dingen gaat zien die je dus (onbewust) wilt zien.

Wanneer we nieuwe informatie tegenkomen, denken de hersenen direct dat die overal voorkomt

Dit doet je RAS dus allemaal voor je. Dit systeem zorgt ervoor dat jij alleen die dingen ziet die je wilt zien. En nu denk je misschien: ‘Maar dat wil ik helemaal niet zien’ en dat klopt. Weet je nog waar we het steeds over hebben? Die roze olifant? Precies,

die zie je zelfs als je hem juist niet wilt zien. Denk maar eens niet aan blauw of niet aan een gele banaan en een groene aap. Je brein maakt direct supersnel allerlei associaties, plaatjes en ideeën. Dat kun je niet sturen, wat je wel kunt sturen is de input die jij geeft.

Alles is er namelijk al. Moet je nagaan, 7 miljard mensen tegenwoordig (op het moment van schrijven) en allemaal geloven we wat anders. Is dat niet fascinerend? Zelfs mijn vier jongens geloven allemaal wat anders over het leven, terwijl ze redelijk hetzelfde zijn opgevoed. Er zijn realiteiten waar mensen van 2 euro per dag moeten leven en andere waar mensen gaan lunchen voor 100.000 euro. Wel met twaalf man dan, hoor.

Daar kun je uiteraard van alles van vinden, maar dat het bestaat is een feit. Mij intrigeert dat. Het is dus allemaal mogelijk. Ik was een bouwvakker, nu ben je mijn boek aan het lezen. Ik zit nu in een heel andere realiteit dan twintig jaar geleden. Jij misschien ook wel. Het bestaat allemaal naast elkaar en als je in het Westen woont, is er echt veel mogelijk.

Nogmaals, je brein heeft een doel nodig en waar wil jij je op focussen? Mijn advies zou zijn: vermijd de kelder. De kelder? Ja, het kelderdenken, oftewel: 'Ik ga van het ergste uit, dan valt het altijd wel mee.' Dat klopt dan vaak ook, maar als je dit structureel doorvoert, wordt het vaak ook niet veel beter. Het is dan toch alsof je langzaam het trapje afdaald, de donkere, met spinwebben gevulde kelder in. En die richting is meestal niet zo heel inspirerend.

Je kunt beter sterrendenken, oftewel: 'Ik ga van het allerbeste uit.' Dit houdt wel in dat je dat waarschijnlijk niet redt, maar je gaat wel in een stijgende lijn omhoog. Een mooie quote hierbij is: 'Als je reikt naar de sterren, kom je in ieder geval op de maan

terecht.' Denken doe je toch, focussen doe je toch, dus als je dat dan toch doet, daag jezelf dan uit. Denk eens wat groter. Het hoeft natuurlijk niet, het is een uitnodiging. De wereld heeft er niets aan dat jij je klein houdt en je kunst niet laat zien aan de wereld.

// De wereld heeft er niets aan dat jij je klein houdt en je kunst niet laat zien aan de wereld //

Falen is leuk!

Nu hoor ik je denken: 'Nou Edwin, als ik ga sterrendenken, zoals jij zegt, kan het natuurlijk mislukken en dan faal ik en dat voelt zwaar k*t.' Dat is een interessante gedachte en ik wil je dan even meenemen naar een baby die leert lopen. Die is maanden bezig om te leren lopen, de ene baby gaat wat sneller, de andere wat langzamer. Denkt die als hij weer eens valt: 'Ik geef het op, ik blijf de rest van mijn leven liggen?' Nee, die denkt niet, die leert. Hij is aan het leren en jij ook. Ergens ben je dat misschien vergeten, maar je deed vroeger niet anders. Je wilde lopen (sterrendenken!), je wilde praten (sterrendenken) en het is allemaal gelukt (neem ik even aan).

En als je niet kon lopen of niet kon praten, leerde je wat anders. Je blijft leren, continu. Vroeger bestond dat idee helemaal niet – het idee van falen. Dat is echt iets onzinnigs, snap je? Hoe kun je nou falen, je kunt toch alleen maar iets leren? En hoort niet bij leren dat het vaak niet lukt wat je wilt? Natuurlijk.

Als je zoon zijn eerste woordje uitspreekt en 'dada' zegt in plaats van 'papa', geef je hem dan een klap? Natuurlijk niet. Als

je daarover nadenkt, is dat toch vreemd? Houd dat alsjeblieft in je achterhoofd als je jezelf weer eens op je kop wilt geven omdat iets niet lukt. Wees zacht voor jezelf, er is er maar eentje van.

1.3 Waarom-vragen en hoe-vragen

De kwaliteit van de vragen in je hoofd zorgt voor de kwaliteit van de antwoorden. Een vraag stellen focust je op het antwoord. Een vraag als: 'Waarom ben ik nou zo dik?' lokt heel andere antwoorden uit dan een vraag als: 'Hoe kan ik makkelijk vijf kilo afvallen?'. Begrijp je dat? En antwoord ga je zeker krijgen. In de bijbel staat het al: 'Vraag en je krijgt antwoord', maar stel jezelf dan alsjeblieft wel de juiste vragen. De 'waarom-vraag' werkt meestal minder goed dan de 'hoe-vraag'. Maar hoe kan dat dan, vraag je je misschien af?

Een onderzoek dat in 2010 werd gepubliceerd door de wetenschappers Phil Dixon, David Rock en Keven Oschner liet zien dat bijvoorbeeld traditionele feedbackinterventies onder meer het gevoel geven van bedreiging. De 'waarom-vraag' is als een soort feedback geven. Je wordt op bepaald gedrag aangesproken, maar je weet niet precies waarom je dat gedrag vertoont. Daardoor kom je onder druk te staan en worden zelfs je relaties bedreigd. Relaties bedreigd? Ja, je vrienden die je die vraag stellen, kunnen in vijanden veranderen doordat ze een soort van commentaar geven, aldus de onderzoekers.

Vijanden? Hoe kan dat nou? 'Dat heeft te maken met ons limbische systeem, het meest primitieve deel van ons brein. Dit deel van de hersenen wil zo min mogelijk angst en zo veel mogelijk genot ervaren. Bij gevaar of bedreiging reageert je brein direct door stresshormonen te produceren die je minder alert en actief maken,' aldus Muriel Schrikkema in het tijdschrift *Positieve Psy-*

chologie. ‘Dat kan dus ook zo zijn als je negatieve feedback krijgt. Die hormonen hebben invloed op je gedrag: ze maken je minder efficiënt, waardoor je je minder goed kunt concentreren en slecht(er) nieuwe informatie tot je kunt nemen.’

Is dat niet interessant? Ander onderzoek, van Naomi Eisenberger aan UCLA, laat zien dat negatieve feedback hetzelfde met de hersenen doet als fysieke pijn: het levert stress op. De waarom-vraag heeft ook snel de klank van negatieve feedback, vandaar dat het voor jezelf beter is om de hoe-vraag te stellen.

Dus in plaats van:

- ‘Waarom overkomt mij dit nou?’
- ‘Waarom ben ik zo dik?’
- ‘Waarom ben ik zo lelijk?’
- ‘Waarom doe ik nou zo achterlijk?’
- ‘Waarom ben ik zo stom?’

of andere inspirerende vragen die je misschien jezelf weleens stelt, kies je eens de volgende manier:

- ‘Hoe kan ik dit gebruiken om verder te komen?’
- ‘Hoe kan ik moeiteloos vijf kilo afvallen?’
- ‘Hoe kan ik mezelf gaan zien als een fantastisch mooi mens?’
- ‘Hoe kan ik wat zachter worden voor mezelf?’
- ‘Hoe kan ik de volgende keer slim overkomen?’

Snap je het principe? Merk je het verschil in focus als je jezelf deze vragen stelt? De Amerikaanse succestrainer Tony Robbins zegt hierover: ‘De kwaliteit van je leven hangt af van de kwaliteit van de vragen die je aan jezelf stelt.’ En die vragen stellen daar heb je zelf de hand in.

De kwaliteit van je leven hangt af van de kwaliteit van de vragen die je aan jezelf stelt

Iedere vraag focust je op een antwoord, en weet je wat het mooie is van die biocomputer in ons hoofd? Die geeft gewoon antwoord en als hij geen antwoord heeft en je blijft het maar vragen, dan krijg je antwoord. Dit is heel krachtig.

Dus schrijf voor jezelf eens wat vragen op die je positief laten focussen. Gebruik hoe-vragen en uiteraard formuleer je die zo dat je focust op wat je wel wilt. Maar dat wist je natuurlijk wel. Dus neem nu even de tijd om wat goede vragen op te schrijven. En stel die dan ook zo vaak mogelijk aan jezelf. Zo gebruik je je focus op een manier die je zal ondersteunen.

1.4 Maak je denkfout nu denkgoed

Je weet nu waarom het belangrijk is dat je deze denkfout ook weer denkgoed maakt. Hoe je dat doet? Door je doel positief te formuleren. Dus: wat wil je wel in plaats van wat wil je niet? In plaats van 'geen angst' wil je misschien 'wel veiligheid'. Schrijf nu op wat je wilt bereiken met dit boek. Dit is de eerste stap naar het loslaten van je problemen en erachter komen wat je werkelijk wilt. Als je naar Groningen wilt en je toetst op je tomtom in dat je naar Groningen wilt, dan kom je in Groningen. Dat weten we allemaal. Maar toets eens in dat je niet naar Groningen wilt, waar kom je dan terecht? Dat kan echt overal zijn. Begrijp je nu waarom het zo krachtig is om je doelen positief te formuleren?

KORTOM

- Focus jezelf op wat je wel wilt en niet op wat je niet wilt.
- Het ROP, oftewel het Roze Olifant Principe, zorgt ervoor dat je precies krijgt waar je je op focust, ook als je dat niet wilt. Om een zin als 'niet in paniek raken' te begrijpen, moet je gaan denken aan 'in paniek raken'. Het is dus beter om dat positief te formuleren naar wat je wel wilt. Bijvoorbeeld: 'Ik wil mij vrij voelen.'
- Je RAS helpt je om te zien wat je wilt zien in de wereld, maar je moet wel de juiste input geven door middel van de juiste vragen. Vermijd zo veel mogelijk de 'waarom-vragen' en gebruik meer de 'hoe-vragen'.