

Betere keuzes, een beter leven

Eduard van Brakel

Schrijver: Eduard van Brakel
Coverontwerp: Brave New Books
ISBN: 9789402104257
© Eduard van Brakel

Inhoud:

Mijn eerste coachee: drank, drugs en pijn	3
Betere keuzes geven betere resultaten	7
Het warme bad van ons taalgebruik	9
Gebruik je 'maar' of gebruik je 'en'?	14
Persoonlijk ervaring: maar en scheiding	18
Hoeveel lege woorden gebruik je?	19
Schrijven als een journalist	21
Gebruik je zintuigen	23
Oefening met je zintuigen	25
Ben je matcher, of mismatcher?	27
Matchen met een Duitse kolonel	30
Begrijp het wereldmodel van een andere	31
Het wereldmodel en het zeilmeisje	35
Het wereldmodel en het restaurantje	36
Het voetballende jongetje	40
We kiezen altijd het beste voor onszelf	41
Wat is jouw excuus?	46
Emoties volgen lichaamshouding	48
Oefenen in kleine veranderingen	52
Flexibiliteit als sleutel voor succes	54
De kracht van overtuigingen	57
Overtuigingen en doelen	67
10.000 uur tot excellentie	74
Oefening: de energiecirkel	79
Stap zelf achter het stuur van je levensbus	83
Juist vandaag erger ik me niet	91
Mindset: minder problemen	92
Mindpower: je aandacht ergens goed op richten	98
Inspiratievraag: wat zou je doen als....	103
De als/dan beperking	105
Coachtip: wat is er anders bij 1 puntje meer	111
Gebeurtenissen hebben geen betekenis	113
Ben je boos, doe het sexy!	117
De human needs en doorzettingsvermogen	119

Forward richting je gewenste leven	123
Relativeren als nuttige eigenschap	125
Wat vertel jij in je schommelstoel?	128
De dromen en de blauwe vlinder	129

Mijn eerste coachee: drank, drugs en pijn

Het is al een jaar of 15 geleden dat ik mijn eerste persoon coachte. Het was een jongen, van toen 18 a 19 jaar oud. Zo op het eerste gezicht had hij alles wat iemand van die leeftijd kon hebben. Hij was lang, was opvallend, je zag dat hij veel aan sport had gedaan, hij woonde op zichzelf in een mooi appartement in Hengelo en hij studeerde Bestuurskunde. Maar dat was slechts de oppervlakkige schijn.

Die jongen was doodongelukkig. Hij voelde zich niet geliefd, hij had het niet het idee dat hij groeide in het leven, hij zei tegen zichzelf dat hij geen toevoegde waarde leverde, en dat hij niet uniek was. En hij gaf daar anderen de schuld van.

Het was de schuld van zijn vader dat hij nu Bestuurskunde studeerde. Daarom ging hij maar niet naar school. Om zich toch speciaal te voelen, had hij besloten om dan maar meer drugs en drank te gebruiken dan anderen. Toegevoegde waarde leverde hij door wat zijn drugs weg te geven aan andere gebruikers. Zijn groei besloot hij te vinden in het lezen van boeken die schopten tegen de maatschappij. Het feit dat hij zich niet goed voelde was de schuld van zijn vader, van de drugs, van het feit dat zijn band uit elkaar was gevallen, de schuld van leraren die hem niet steunden, van zijn vriendin die het uit had gemaakt. Zijn schulden kwamen ook door de drugs en het drankgebruik, maar dat was ook niet zijn schuld. Sporten deed hij niet meer, want daar was toch geen eer aan te behalen, zo hadden mensen in zijn omgeving hem wijsgemaakt.

Ik voerde veel gesprekken met hem. Bij hem thuis, maar ook in de kroeg. Ik was nog onervaren en wist niet tot hem door te dringen. En die jongen werd steeds maar zwaarder, steeds

maar ongezonder en kwam steeds dieper in de schulden. En dat deed mij pijn. Heel veel pijn. Als ik in zijn ogen keek, zag ik diepe droefenis. En ik kon maar niet helemaal tot hem doordringen.

Op een goed moment liepen we vanaf het station in Hengelo naar zijn huis. En mijn coachee had nog 50 gulden in zijn portemonnee. Daarna had hij niets meer, behalve 4000 gulden schuld, terwijl hij een inkomen van 1200 gulden in de maand had, en zes maanden eerder meer dan 3000 gulden in de plus stond.

Het was toen 23 december 1997. Op die dag vlak voor kerst vroeg hij mij: "Wat voor drugs zal ik gaan kopen? Zal ik veel wiet halen, of nog wat extra coke?" Op dat moment werden we aangesproken door een man: "Hallo, willen jullie een kerstpakket kopen? Voor kinderen die arm zijn, en niets hebben. Want die bestaan in Nederland. Dat pakket kost 45 gulden, en je mag met ons mee, om het zelf te brengen." Het leek alsof de jongen naast me door de bliksem werd getroffen. Tranen sprongen in zijn ogen: "ja, dat doe ik", stamelde hij. Hij kocht een kerstpakket en ging op weg om het te brengen, het was bij een gezin aan de grens met Duistland, in Enschede. Ze hadden helemaal niets meer, en die jongen bracht daar het pakket, en hij was tot tranen geroerd door de dankbaarheid die hij daar ontving.

Op dat moment besloot hij wat: "Ik vergooi mijn eigen leven, maar die kinderen die kunnen er niets aan doen. Als ik dat pakket niet had gekocht, dan was ik de grootste klootzak geweest op aarde. Ik heb mijn problemen zelf veroorzaakt, maar die kinderen kunnen er niets aan doen dat ze niets hebben. Ik stop met drugs, ik ga gezond leven en ik ga wat van mijn leven maken."

De dag erna vertrok mijn coachee en eigenlijk ook wel heel goede vriend. Op de fiets op weg naar de bakker om brood te kopen en op weg naar groenteboer om fruit te kopen, van zijn laatste vijf gulden. Maar hij reed een verkeerde straat in. En hij fietste tegen een banenwinkel van de Landmacht op. Hij ging naar binnen en schreef zich in voor de officiersopleiding aan de KMA., om toch nog een droom van hem te gaan volgen. namelijk militair worden. Toen hij naar buiten liep, gooide hij zijn drugs weg in een prullenbak die aan een lantaarnpaal hing. En hij ging verder op weg naar de groenteboer, om fruit te kopen. Een appel en een banaan.

De kerst bracht hij door bij zijn ouders, kicke af van de drugs. Tweede Kerstdag bracht hij kotsend thuis door, “Blijkbaar is het kerstdiner verkeerd gevallen”, zei hij tegen zijn ouders. Hij bleef daar thuis wonen, vond een baan als sportjournalist in het weekend (‘Ik was de enige die een foutloze brief had geschreven’), en werkte doordeweeks in een aardappelverwerkingsfabriek. En hij sportte en trainde als nooit tevoren. Ondertussen kwam hij met glans door de fysieke en mentale keuringen (‘Ik heb keihard gelogen over het drugsgebruik, anders zou ik niet worden aangenomen’) voor de, zeker toen nog, prestigieuze militaire officiersopleiding aan de KMA. In augustus 1998 begon hij aan zijn opleiding. En zijn leven veranderde. Hij deed de officiersopleiding, werd later journalist. Hij werkte voor kranten, radio en televisie. Op 26-jarige leeftijd was hij verantwoordelijk voor alle online communicatie bij een internationaal bedrijf, weer wat later was hij als freelancer verantwoordelijk voor alle digitale communicatie bij het ministerie van Buitenlandse Zaken. Hij was ook coach, en trainer, in de communicatie, maar ook gaf hij NLP en coachingsopleidingen. Totaal anders dan die verslaafde jongen die in de goot zat in Enschede.

Ik denk nog vaak terug aan die jongen. Die eigenlijk alles had, en heel veel vergooide, omdat hij niet zelf verantwoordelijkheid nam. En door die arme kinderen zo getriggered werd om het anders te doen, dat hij radicaal zijn leven omgooide. Van die jongen, leerde ik heel veel, en ik hield van die jongen.

Nu is het 15 jaar later. En het gaat dus nog steeds goed met die jongen. Met mijn eerste coachee. En ik hou nog steeds heel veel van hem. Die jongen, namelijk, tikte zojuist dit verhaal. Die jongen, dat ben ik....

Betere keuzes geven betere resultaten

Ik ben er van overtuigd dat jij alles in je hebt om je dromen waar te maken. Ik weet zeker dat er altijd manieren zijn waarop wij mensen kunnen bereiken wat we willen. En dat wij kunnen kiezen of we onze dromen uit laten komen, of dat we ze laten sterven. Wij zijn mensen en we kunnen kiezen. Altijd. Al moeten we daarvoor wel keuzemogelijkheden creëren voor onszelf. Want als we zorgen dat we betere keuzes maken, krijgen we betere resultaten in ons leven. En daardoor kunnen we onze dromen een stap dichterbij brengen.

Om goede keuzes te maken, is belangrijk dat we weten wie we zijn. Hoe we zelf in elkaar zitten. Hou we zouden zijn als we alle regels, en geboden die anderen ons opgelegd hebben laten gaan. Want pas als we leven vanuit onze persoonlijke kern, kunnen we de juiste keuzes maken. Wat vind je belangrijk in je leven? Ik stel die vraag vaak aan mensen, en ze antwoorden dan: ‘mijn huis’, of ‘mijn baan’, ‘mijn kinderen’, ‘mijn gezondheid’. En de meeste mensen nemen dat voor waar aan. En het is ook waar, alleen krijg je daarmee geen antwoord op de vraag wie je echt zelf bent. Het geeft aan wat je belangrijk vindt.

De vraag waarom is veel belangrijker. Waarom vind je kinderen, je baan, je gezondheid, of je huis belangrijk. Waarom? In essentie heeft het te maken met opvoeding en je normen en waarden pakket. Met datgene wat iedereen om je heen heeft verteld. En je heeft afgeraden, of je heeft aangeraden. Koop een huis, dat biedt zekerheid, zullen de mensen zeggen die op zoek zijn naar zekerheid. Die zo op zoek zijn naar zekerheid, dat ze er onzeker van

worden. Want de economie stort in en de zekerheid is niet zeker meer. Er zijn ook mensen die zeggen: “Koop nooit een huis, want dan zit je vast aan allerlei regels en moet je maar afwachten of je het verkocht krijgt, je kunt niet makkelijk verhuizen, en als de markt instort heb je een probleem.” Zeggen mensen die op zoek zijn naar onzekerheid, en die door het weghalen van alle zekerheden, toch hun eigen zekerheid creëren. Feit is dat alle mensen zekerheid nodig hebben. En onzekerheid. Hoe tegenstrijdig dat ook klinkt. Zekerheid geeft een vorm van comfort, terwijl onzekerheid voor afwisseling zorgt. Teveel comfort is niet fijn, want dan heb je niet het gevoel dat je leeft. Van teveel spanning en onzekerheid word je ook gek, of krijg je stress. Je hebt balans nodig. Alleen is de balans voor de ene persoon heel anders dan voor de andere persoon.

Kortom, hoe weet je wie je bent? Kom erachter welke kernwaarden het belangrijkste voor je zijn. En hoe die kernwaarden jou verder kunnen helpen met het maken van betere keuzes, bij het bereiken van wat je echt wilt hebben? In dit boek daag ik je dus uit, om al die aspecten van je leven aan te pakken, waarvan jij vindt dat ze veranderd moeten worden. Om je beperkende overtuigingen te vervangen door versterkende overtuigingen. Om je focus helder te krijgen. Om te zorgen dat je jouw aandacht richt op wat je wilt hebben. Zodat je jezelf niet uit bed hoeft te slepen, maar zodat je als het ware uit bed getrokken wordt door dingen die jou energie geven en die jou inspireren.

Ik wens je veel plezier met het ondernemen van actie. Ik wens je veel plezier met het achter je laten van die afschuwelijke comfortzone!

Het warme bad van ons taalgebruik

Als wij iets willen bereiken in ons leven is het nodig dat we onze gedachten brengen naar wat we willen hebben. En de supercomputer die ons daarbij helpt, is ons brein. Onze hersenen. Ons brein is een geweldig instrument. Niet alleen is er nog steeds geen supercomputer die de kracht van ons denkvermogen ook maar benadert, maar onze hersenen zijn daarnaast ook nog eens heel positief ingesteld. Natuurlijk ken je wellicht genoeg mensen waarbij je je kunt afvragen of dat echt zo is, maar ik ga bewijzen dat het echt waar is. Onze hersenen zijn positiever dan acht Emile Ratelbands bij elkaar. Ik weet namelijk zeker dat onze hersenen geen negatieve dingen kunnen verwerken. Let maar eens op! Stel je voor dat ik ga zeggen waar je niet aan mag denken. Dus niet denken aan wat ik zo ga schrijven. Let op daar komt het: denk niet aan een rode auto!

En? Wat deed je? Ik weet zeker dat je wel aan een rode auto dacht. Misschien was het maar heel even, een fractie van een seconde, maar je dacht zeker even aan een rode auto. En dat mocht niet! Hoe kan dat? Wat is er aan de hand? Het woordje niet, wordt niet geaccepteerd door ons brein. Het negatief benoemen van wat je wilt, helpt dus niet bij het realiseren van wat je wel wilt bereiken.

Dit besef kan heel goed helpen bij het realiseren van doelen. Of die doelen nu persoonlijk of zakelijk zijn, als je ze positief formuleert, dan is de kans dat je ze haalt veel groter. Stel je bijvoorbeeld voor dat je 80 kilo weegt, maar

je wilt eigenlijk 60 kilo wegen. Dan kun je zeggen dat je gewicht wilt verliezen, of wat kilo's wilt kwijtraken. Alleen is dat niet positief. Immers, waarom zou je iets willen verliezen, of iets kwijtraken?

Beter is dan om te zeggen dat je je streefgewicht wilt bereiken, of op je ideale gewicht wilt komen. En dat elke kilo minder, een kilo dichterbij je streefgewicht is. Dat is namelijk wel positief. Doordat hier een positieve actie benoemd wordt, richt ons brein zich onbewust op het creëren van mogelijkheden om dit doel te bereiken. Dat is hetzelfde als mensen die zeggen dat ze niet dik willen zijn. Wat doen de hersenen dan? Die gaan juist het dik worden waar maken. Terwijl die mensen juist mager willen zijn, of gezond, of sportief, of slank, of fit. Dus moeten ze dat zeggen.

Het is het principe dat wanneer je een nieuwe auto wilt gaan kopen. Bijvoorbeeld een rode stationwagen van een Duits merk. Je ziet die auto's nooit. Totdat je er een wilt gaan kopen. Plotseling zie je overal van die mooie wagens rijden. Dat komt omdat je aandacht er dan op is gericht. Je wilt die auto graag, dus gaat ons brein laten zien hoeveel van die wagens er allemaal zijn. Onze aandacht richt zich op wat we willen hebben. En daardoor worden we er naartoe getrokken. En dat is een mooi besef! Stel dat je meer geld wilt verdienen, omdat je je nu arm voelt, dan kun je als doel stellen: ik wil niet meer arm zijn. Het voorstellingsvermogen in het brein, tovert daardoor beelden tevoorschijn die jij associeert met arm zijn. En onbewust gaat je brein op zoek naar mogelijkheden om dat 'arm zijn' te creëren. Maar als je je voorstelt dat je rijker wilt worden, gaat je focus uit naar mogelijkheden om dat te bereiken. Als je geen mogelijkheden wilt hebben, vraag dan aan jezelf: kan ik rijker worden? Want dan krijg je als

antwoord een ja, of een nee. Om mogelijkheden te creëren kun je dan veel beter aan jezelf vragen: hoe kan ik rijker worden? Dan krijg je allemaal manieren waarop je meer geld kunt verdienen.

Misschien ervaar je dit als een leuk weetje, waar je hoge ogen mee kunt scoren op een verjaardag: “Denk niet aan een lekkere taart!” , “Denk niet aan die rode Ferrari die je niet krijgt.” Maar behalve de show stelen op verjaardagen kun je er nog meer mee, namelijk het effect van je communicatie verbeteren. Het effect op jezelf. En of je je goed voelt, of juist niet. Of je denkt in mogelijkheden of juist niet. De hoe-vraag is een geweldige vraag om de beste antwoorden te krijgen. Hoe krijg ik iets nieuws voor elkaar? Ik hoop dat je merkt dat je daar nu al antwoorden op krijgt!

Om je communicatie verder te verbeteren, is het zaak om je van tevoren goed af te vragen, wat je met je communicatie wilt bereiken. Als ik bijvoorbeeld schrijf of zeg: ‘Denk niet aan een tropisch eiland’, dan denk ik daar natuurlijk juist wel aan. Maar vervolgens vraag ik me af wat er dan wel bedoeld wordt, waar ik dan wel aan moet denken. Stel: het was mijn bedoeling dat degene die dit zinnetje zou lezen aan een ijsvlakte zou denken. Dan denk ik niet dat ik dat effect heb bereikt. Sterker nog, volgens mij kan ik concluderen dat iedereen die dit las – ja, ook jij – aan een tropisch eiland dacht! En dat wilde ik helemaal niet!

Hoe had ik dat anders kunnen doen? Eigenlijk heel simpel: Ik had moeten benoemen waar je wel aan moest denken! Dus in dit geval: “Denk aan een ijsvlakte.” En dat werkte wel. Toch?

Onze hersenen zijn zo geprogrammeerd dat ze het woord ‘niet’ in combinatie met een werkwoord niet snappen. Het eenvoudigste voorbeeld over hoe dit in de dagelijkse praktijk kan werken is misschien de opvoeding. Want daar is het heel belangrijk om de juiste keuzes te maken! Kinderen zijn aan het schreeuwen. Als goed opvoeder wil je graag dat ze stil zijn, dus je roept: ”Hou op met schreeuwen”. De welwillende kinderhersentjes gaan dit verwerken en dan blijven ze hangen bij ‘schreeuwen’. Het gevolg is vaak dat ze harder gaan schreeuwen, de ouders gaan nog harder schreeuwen, enfin, je herkent het wel. Om kinderen stil te krijgen, is het effectiever om te zeggen dat ze stil moeten zijn. Het is zelfs misschien wel effectiever om het volgende te zeggen: “Ik wil dat jullie niet stil zijn”. Want dat is een logica die ze nog nooit gehoord hebben.

In de communicatie in het dagelijks leven, in je interactie met anderen werkt het precies zo. Misschien geef je wel eens presentaties, of leg je wel eens het een en ander uit aan je collega’s, of werk je op een helpdesk, of wil je dingen verduidelijken aan je vrienden of vriendinnen. Niet zeggen werkt dan niet, echt niet. En als je je er bewust van wordt, dan merk je dat best vaak ‘niet’ zegt. Ikzelf geef geregeld trainingen, en als ik dan zeg dat mensen iets niet moeten doen, dan stukt de communicatie een beetje. Vaak krijg ik vragen over datgene waarvan ik zeg dat het niet belangrijk is, of wat vermeden moet worden. Als ik zeg: je mag geen lange zinnen schrijven, dan gaan mensen daar vragen over stellen. Terwijl als ik zeg: ‘schrijf korte zinnen van maximaal 12 woorden’, ik geen vragen krijg.

Dat onze hersenen het woordje niet, niet goed kunnen verwerken, komt doordat de meeste mensen een plaatje in hun hoofd maken van de dingen die ze horen. En als ze