

Wie wil zoekt een mogelijkheid... en afwijzing!



In beweging komen heeft alles te maken met waarden. Het gekke daarbij is: waarden kunnen ons ook aardig vastzetten en bewegingsloos maken. Misschien is reizen daarom zo waardevol. Niet als toerist, maar jezelf echt even onderdompelen in een andere cultuur. Immers: in de besteding van onze aandacht, centjes en tijd, tonen onze waarden zich in werkelijkheid. En hoe verder deze afstaan van de onze, hoe groter de ontdekking dat andere waarden ook een menswaardig bestaan kunnen vormen.

In de winter van 1992 trokken een maatje en ik een maand op met een groepje Russische onderzoekers net onder de poolcirkel. Het was confronterend, hoe diep en oprecht de contacten waren. Hoe makkelijk deze gewone Russen, die naar onze maatstaven armlastig waren, deelden waar wij moeite mee lijken te hebben; spullen, voedsel én ongezoeten meningen.

Een van onze nieuwe vrienden, André, vertelde over de teloorgang van het communistische ideaal en de angstcultuur. Hoe vertrouwen eigenlijk nog het enige echte betaalmiddel was, in een maatschappij die geen enkel economisch perspectief bood. En om vertrouwen op te bouwen, moet je eerlijk zijn. Hij leerde ons een uitspraak, die ik nog altijd als kompas met me meeneem: *Kto gotjet...* Wie wil zoekt een mogelijkheid, wie niet wil zoekt een reden. Wat een inzicht.

Later bekeek ik die uitspraak opnieuw vanuit het NLP-perspectief. En begreep ik nog beter hoe het komt dat het zo averechts werkt om mensen *waarom?* te vragen, als je ze denkt te helpen in beweging te komen. Je vraagt naar een beweegreden én zet ze steviger vast... En als waarden bovendien worden verward met identiteit, is de patstelling compleet. Dan lijkt *Manson's Law of Avoidance* opgeld te doen: Hoe meer iets je identiteit bedreigt, hoe meer je het zult vermijden.

Mark Manson schreef de bestseller *'The subtle art of not giving a f*ck'*, die ik iedereen voor wie het F-woordje niet teveel indruist tegen zijn of haar waarden, kan aanbevelen. Manson beschrijft op humoristische wijze hoe we kunnen leren niet overal een punt van te maken. Zijn tip: Maak onderscheid tussen goede waarden en 'slechte' waarden.

Goede, gezonde waarden zijn op de werkelijkheid gebaseerd, sociaal constructief en de vervulling ligt binnen je eigen invloedssfeer. Slechte berusten meer op bijgeloof en liggen buiten je controle. Als voorbeelden van goede waarden noemt Manson: eerlijkheid, innovatie, kwetsbaarheid. 'Slecht' zijn bijvoorbeeld: aardig gevonden willen worden, dominantie door manipulatie of geweld, gelijk willen hebben of plezier. Het verschil is of je afgestemd bent op de wereld zoals die is, of zoals jij vindt dat die zou moeten zijn.

Manson schrijft ook dat onze cultuur van positiviteit en consumentisme, 'indoctrineert' tot acceptatie. 'Het is de hoeksteen van die zogenaamde positief-denken boeken: Open jezelf voor kansen, beoefen acceptatie en zeg JA tegen alles en iedereen.' Maar, stelt hij, als we niets afwijzen, staan we ook nergens voor: dan zijn we leeg en is ons leven betekenisloos. Dan zijn we zonder waarden... Wie afwijzing probeert te vermijden, wordt op lange termijn stuurloos en richtingloos.

Zijn conclusie: Om X te kunnen waarderen, zullen we niet-X moeten afwijzen. Afwijzing is essentieel voor onze identiteit en maakt je leven beter... Of zoals Tony Robbins het stelt: keuzes maken – decidere – is wegsnijden van mogelijkheden. NLP gaat dan ook niet over positief denken, maar over positief formuleren. We kijken toch ook liever naar een foto, dan naar het negatief, als we ons tenminste nog kunnen herinneren wat we daarmee bedoelen.

Paul Flier (oud-voorzitter)

