

De zon komt op in het Oosten

De wereld verandert en de snelheid waarmee dat gebeurt lijkt almaar toe te nemen. Organisaties en mensen zijn genoodzaakt zich voortdurend aan te passen. Niet zelden komen we met allerlei ad hoc oplossingen die ons alleen maar achter de feiten aan doen hollen, constateert **Bjørn Aris**. Het verwerven van specifieke kennis en kunde om in allerlei situaties te kunnen handelen wordt een belangrijk issue voor zowel werknemer als organisatie.



Met tijd, geld en inspanning hebben we allemaal van jongs af aan redelijk leren omgaan. Maar de onaflettende technische veranderingen in de wereld stellen steeds hogere eisen aan ons aanpassingsvermogen, waarmee we eerder worstelen dan omgaan. Er treden effecten op die belangrijk zijn voor hoe wij ons voelen. Die effecten zijn het gevolg van de belangrijkste trend uit de moderne geschiedenis.

INFORMATIE-EXPLOSIË

In de laatste twintig jaar is er meer informatie geproduceerd dan in de hele wereldgeschiedenis daarvoor bij elkaar. Dit is bijna onvoorstelbaar. Niet alleen de hoeveelheid informatie is enorm toegenomen, ook de verspreiding ervan heeft door de enorme vlucht van telecommunicatie en de revolutie van het internet de laatste jaren een ongekennde versnelling gekregen. De zaterdageditie van *NRC Handelsblad* bevat thans meer informatie dan die waarmee een gemiddeld persoon zo'n 350 jaar geleden in heel zijn leven werd geconfronteerd. In ons werk is het van hetzelfde laken een pak: momenteel verdubbelt de hoeveelheid informatie die iemand tot zijn of haar beschikking heeft elk jaar!

De wereld wordt steeds kleiner. Zo luidt het algemene gezegde. Dit idee wordt ons voornamelijk ingegeven door de snelheid en frequentie waarmee we ons verplaatsen (bijvoorbeeld per vliegtuig) en leidt zo eigenlijk direct naar een dwaalspoor. Veeleer geldt immers juist het tegenovergestelde: de wereld wordt steeds groter. We zien en horen berichten van over de hele wereld. Zo niet, dan hebben we het op reis wel met onze eigen ogen gezien. Iedereen ziet of kent wel een ander die het beter heeft. Complete volkeren en culturen menen te zien dat anderen het 'beter' hebben dan zij en willen het dan ook 'beter' hebben. Industrie en media spelen hierop in. De hele dag worden we overvoerd met prikkels die het 'ideale plaatje' laten zien via welke wij onszelf aan massaconditionering overgeven. We vinden het niet meer dan normaal om van alles te hebben: een eigen huis, een mooie auto,

kinderen, geweldige seks, een leuke baan, veel vrije tijd, wintersport, zomervakanties naar verre exotische bestemmingen, fitness en sauna, vrienden en ga zo maar door. Dit alles is een voorbeeld van exterieure bevrediging.

Het gevolg van de informatie-explosie en de focus op externe bevrediging is dat mensen vrijwel permanent aan een zekere vorm van stress leiden. Niet voor niets zegt iedereen altijd dat hij of zij het druk heeft. 'Druk' wordt ook wel gebruikt als toverwoord om impliciet aan anderen te kunnen melden dat je nog altijd goed meedraait. Maar hoe draaien we mee? Een burn out treedt steeds vaker op, is bijkans al ingeburgerd, zo niet een verplichte fase in ons leven – zelfs bij kinderen. Om onszelf toch goed te blijven voelen, volgen we onze conditionering weer: we belonen onszelf met exterieure bevrediging. Het proces dat feitelijk van buiten is ingezet wordt nu door onszelf van binnenuit versterkt: we komen in een loop te zitten, een voortdurende herhaling waaruit het moeilijker ontsnappen wordt naarmate wij ons aan exterieure bevrediging blijven laven. Zie hier het principe van onze 'succesvolle' Westerse maatschappij: een bijkans onaantastbare mastodont, in de schaduw waarvan wij als slaven functioneren.

Stress heeft naast de bekende lichamelijke gevolgen als extreme moeheid, RSI en allerlei hart- en vaatziekten ook op nog kortere termijn insluipende gevolgen voor ons doen en laten. Dat uit zich direct in het hier en nu. Stress maakt ons minder creatief en zelfs reactief. Dit nu zijn precies de problemen waar ieder bedrijf en elke manager herhaaldelijk tegenaan lopen. We proberen dit te doorbreken door mensen op cursus te sturen en ze nog meer kennis mee te geven. Tegelijkertijd houden we de conditionering in stand met het uitloven van een beloning uit de wonderdoos van de exterieure bevrediging. We geven een werknemer een taak, opdracht of doelstelling mee en koppelen die aan een bonus. Zo maken wij van onze werknemers personen die zich niet voor de goede zaak inzetten maar zich als premiejagers gedragen. Deze extra prikkel versterkt de reeds aanwezige stress bij de persoon en remt zo zijn of haar creativiteit en pro-activiteit. Alleen een cynische werkgever zal denken: "Nou, dan nemen we wel weer een ander." Want wie weet wat voor kostbaar talent verloren gaat bij het vertrek van deze of gene werknemer naar een ander bedrijf.

NOODZAAK

Hoe meer informatie en kennis beschikbaar wordt, hoe minder wij er gebruik van maken. Overvloedigheid leidt immers tot vluchtigheid.

Oppervlakkige kennisneming kan nooit een basis vormen, laat staan versterking van ons personeel. Toch proberen wij het rendement van mensen te vergroten door ze via allerlei dertien-in-een-dozijn-trainingen met meer kennis toe te rusten en zo te hopen dat daarmee hun vaardigheden toenemen. Het rendement van dit soort trainingen is zeer laag. De veranderingscapaciteit van mensen, feitelijk de ware kracht, blijft dan ook laag: men valt snel terug in oude gewoontes en eigenlijk is dat ook iets waar dit soort trainingen indirect om vraagt. Maar willen wij dat wel? De noodzaak tot verandering neemt immers alleen maar toe, eenvoudig omdat, zoals eerder gezegd, de wereld steeds sneller verandert en groter wordt. Deze constante en zichzelf aldoo vermenigvuldigende veranderingen hebben een negatieve invloed op onze creativiteit en inventiviteit. Gelukkig hoeft dit helemaal niet zo te zijn of te blijven.

DE MENS VOOROP

Om effectief gebruik te maken van de mens, zijn of haar kennis en capaciteiten is het van belang om te beginnen bij de basis en daar goed voor te zorgen: de mens zelf. Hoe overzie je alle informatie en haal je er dat uit wat je nodig hebt, zodat de informatie ook daadwerkelijk kennis wordt? Natuurlijk kun je de duizenden prikkels die je per dag krijgt toegediend laten voor wat ze zijn. Maar weet je die in kennis om te zetten, dan neemt je creativiteit alleen maar toe. Kennis is meer dan het simpelweg opslaan van informatie in je geheugen. Ware kennis komt zo ver dat het simpelweg onderdeel wordt van je persoonlijkheid. Om belangrijke details te kunnen identificeren heeft een mens overzicht nodig. Overzicht is een functie van het brein die zich in de rechter hersenhelft bevindt. De identificatie van de nodige, dus juiste, details kan met gebruik van kennis en vaardigheden vanuit de ratio, de linker hersenhelft, worden gepleegd. Maar de capaciteit van de mens kan in haar werking worden verveelvoudigd door beide hersenhelften goed met elkaar te laten samenwerken, zodat moeiteloos allerlei combinaties kunnen worden gemaakt. Hier ligt de bron tot creativiteit. Dagdromen zijn een typisch proces die door de rechter hersenhelft in gang wordt gezet. Door te dagdromen kan kennis uitgroeien tot inzicht. Er wordt aan verworven, maar nog niet bezonken kennis door middel van eenvoudig dagdromen een emotionele lading toegevoegd. Hierdoor stijgt kennis uit boven de beperkte ratio: ze groeit uit tot inzicht en wordt nu ook gevoeld, of nog beter: ervaren. Zodra kennis een emotionele lading krijgt, begint de groei naar inzicht.

Inzicht is meer dan kennis alleen, zelfs meer dan ervaring alleen, inzicht maakt als het ware deel uit van onze natuurlijke herinnering.

ASSIMILATIE

Er zit veel informatie opgeslagen in ons onderbewustzijn, een fenomeen waarmee wij al zijn geboren, immers een ongeboren baby blijkt al te dromen voordat hij de baarmoeder heeft verlaten. Ons bewuste en onderbewuste kunnen worden vergeleken met een ijsberg. Het deel dat boven water uitsteekt stelt ons bewustzijn en conditionering voor. Dat is hooguit 15 procent van ons totale weten. Het deel dat zich onder water bevindt, zeker 85 procent, vormt ons onderbewustzijn. Niet alleen is de opslagcapaciteit van ons onderbewuste veel groter dan ons bewustzijn, de snelheid van denken in ons onderbewustzijn ligt onmetelijk hoger dan in ons bewustzijn. Door kennis naar inzicht te transformeren blijft deze kennis niet alleen voorgoed hangen, maar kunnen we er veel sneller mee schakelen van het ene naar het andere (probleem-)gebied. We kunnen onze ratio combineren met onze intuïtie. Zijn we gewend om onze intuïtie te gebruiken, dan zijn we ook in staat om onze verworven kennis in veel meer situaties in te zetten. Dat geeft kwantitatieve en kwalitatieve winst. We zijn in staat om onze verworven inzichten op een natuurlijke en diverse wijze te gebruiken in elke situatie in de steeds veranderende wereld om ons heen.

LINKS ÉN RECHTS

In onze Westerse maatschappij hebben we heel goed geleerd gebruik te maken van onze linker hersenhelft. Het heeft ons zeer veel opgeleverd:

1. welvaart, doordat we in staat bleken onze productie per persoon te vervieelvoudigen;
2. een hogere levensverwachting door een overwegend goede gezondheid.

Aziatische volkeren hebben daarentegen een traditie van een actiever gebruik van de rechter hersenhelft. Dat de trainingen in West en Oost dan ook zeer van elkaar verschillen, ligt voor de hand. Onze uitdaging ligt nu in het actiever gebruik van onze rechter hersenhelft.

Voor de training van de linker hersenhelft hoeven wij ons weinig zorgen te maken, in zoverre dat we niet hoeven te leren te denken zoals wij geleerd hebben te denken. Maar ook voor het gebruik van de rechter hersenhelft hoeven wij ons in principe weinig zorgen te maken. Het is wel zo, dat wat dit betreft onze

benadering problematisch is, geheel naar onze conditionering die ons zegt: ‘onze eerste zorg is...’

De rechterhelft laat zich op een tegengestelde manier stimuleren dan de linker hersenhelft. Waar wij de linker hersenhelft eerst volstoppen met allerlei feiten en formules, daar moeten wij juist de rechter hersenhelft activeren door ‘het hoofd leeg te maken’. Aldoor opduikende gedachten, voortkomend uit onze ratio, maken het ons zeer lastig om naar onze andere hersenhelft te luisteren. Toch zullen velen van ons tijdens de uitoefening van een hobby of bijvoorbeeld tijdens het sporten wel eens een moment hebben beleefd waarin het ‘hoofd leeg was’.

VIER BASISREGELS

Er zijn vier eenvoudige basisregels te geven om dit tijdens werk of thuis te bereiken. Daarvoor zijn vier eenvoudige basisregels te geven:

1. *Tel je ademhaling.* Zo verbind je jezelf met het hier en nu (je ademt namelijk altijd in het hier en nu) en kun je je gedachten laten gaan. Laten gaan betekent hier: echt laten gaan. Al vrij snel zullen na enige oefening er al minder gedachten naar boven komen. Na herhaalde oefening zullen er minder en minder gedachten naar boven komen. Vijf minuten oefening per dag is al voldoende. Dit is niet veel, de enige moeilijkheid zit hem in de herhaling: het moet regelmatig gebeuren. Je kunt er desnoods een vast tijdstip voor uitzoeken, naar gelang je persoonlijke omstandigheden.
2. *Zorg voor balans in je lichaam.* Een lichaam in balans zorgt namelijk voor een geest in balans. Dit geldt ook omgekeerd. Fysieke balans is eenvoudig te bereiken door beide voeten op de grond houden: letterlijk, zelfs achter je bureau.
3. *Wees ontspannen.* Stress is een fenomeen van onze linker hersenhelft, die in overbelasting ons overzicht benevelt.
4. *Raak en wees je bewust van je conditionering en angsten.* Wij zijn erg goed in staat om doorlopend van alles te bedenken dat niet is en waarschijnlijk ook nooit zal komen. In de meeste gevallen zijn deze gedachten niet functioneel en houden zij je af van je doel.

Het spreekt voor zich dat de vier basisregels (ademhaling, balans, wees ontspannen, wees bewust) niet los van elkaar staan. Ze zijn te vergelijken met communicerende vaten. Het vaker en vaker in balans zijn zorgt voor een duurzaamheid en vult zo een tekort aan ontspanning aan. De vier basisregels stellen ons in staat om te werken vanuit onze eigen kracht in plaats van met kracht. Het werken met kracht kost energie, roept weerstand op en de vraag om een nieuwe voor-

raad energie. Het werken vanuit de eigen kracht kost feitelijk geen energie en roept dus geen weerstand op. Dit verhoogt onze efficiëntie.

REMMENDE FACTOREN

De vier basisregels stellen ons in staat onze rechter hersenhelft te activeren en daarmee links en rechts met elkaar te combineren. Dit geeft een andere manier van denken dan die we tot dusver gewend zijn. Helaas speelt een aantal remmende factoren een rol, die het verhoogde rendement van het gebruik van links en rechts verminderen. De drie belangrijkste remmende factoren zijn: conditionering, ego en angst. Deze fenomenen zorgen ervoor dat we toch juist weer met kracht gaan werken in plaats vanuit onze eigen kracht.

1. *Conditionering.* Al eerder is aangegeven dat onze conditionering ons leert dat wij om ons goed te voelen gaan zoeken naar bevrediging aan de buitenkant, een gewoonte die ons met stress terugbetaalt. Conditionering, het kijken via de gekleurde bril naar de werkelijkheid, vertekent ons overzicht. Hierdoor komt het dat wij, ondanks het overzicht dat we menen te hebben, toch de verkeerde details aanpakken en minder efficiënt zijn dan we eigenlijk kunnen zijn. Onze conditionering is niettemin belangrijk: het geeft ons immers een basis hoe bijvoorbeeld met elkaar om te gaan. Maar het is wel belangrijk om te weten dat je geconditioneerd bent en enigszins inzicht krijgt in hoe je geconditioneerd bent.
2. *Ego.* Een andere belangrijke remmende factor is zeker niet te verwaarlozen: ons ego. Enerzijds is ons ego de drijvende kracht achter onze ontwikkeling en doorzettingsvermogen. Anderzijds is ons ego een zeer beperkende factor. Het beïnvloedt ons zuivere gevoel en waarneming en staat daarmee een optimale samenwerking van onze linker en rechter hersenhelften in de weg.
3. *Angst.* Een belangrijk mechanisme in onze conditionering is angst. Dit fenomeen laat ons allerlei gebaande wegen volgen. Conditionering door middel van opwekking van angst begint al tijdens onze opvoeding, tijdens welke we door onze ouders steeds worden gewaarschuwd voor de gevolgen van ons gedrag. Deels is dit natuurlijk goed, want een kind zonder angst zou zonder enige hinder de snelweg op wandelen om te gaan kijken naar wat zich daar allemaal afspeelt. Bij onze geboorte krijgen we eigenlijk maar twee angsten mee: de angst voor de dood en de angst voor lawaai. Alle andere angsten zijn aangeleerd! Nadeel van die aangeleerde angsten is dat we daardoor in onze ratio blijven steken. We bedenken wat



er mis kan gaan en bevinden ons dan niet meer in het hier en nu. Angst brengt stress met zich mee en zo is de cirkel weer rond.

TOEPASSING

Het toepassen van de vier basisregels leidt tot innerlijke rust. Rust geeft overzicht. Je gedachten springen niet aldoor heen en weer, maar kunnen gefocust worden op de taak waarmee je op dat moment en dat moment alleen bezig bent. Je bent dan in staat om met gebruik van je reeds verworven kennis het juiste antwoord te geven op een wereld in beweging zonder enkel en alleen de gebaande en veilig lijkende wegen te bewandelen. Hier ligt de kern van creativiteit en efficiëntie.

HOOG RENDEMENT

Er wordt veel getraind, maar het rendement is laag. Verreweg de meeste trainingen zijn gebaseerd op gebaande wegen en geven louter rationele kennis en vaardigheden mee. Deze kennis of vaardigheden zijn diagnostisch gericht en daarmee is de toegeruste persoon per definitie beperkt inzetbaar. In een andere situatie met feitelijk dezelfde problemen blijkt de persoon er toch weer moeite mee te hebben het juiste antwoord te vinden en zo de juiste oplossing aan te kunnen dragen. De gevolgen van een dergelijk ‘falen’ kunnen aanzienlijk zijn. Door de kennis te assimileren – dat wil zeggen zowel rationeel als intuïtief begrijpen en voelen – wordt het geleerde blijvend universeel toepasbaar. Om te assimileren – dat wil zeggen de linker en rechter hersenhelft te gebruiken – dienen we in onze Westerse methodes meer aandacht te besteden aan het via de rechter hersenhelft aanreiken van kennis, ervaringen of inzichten.

Een zeer belangrijk aandachtspunt is het aanspreken van de intrinsieke motivatie van een persoon. In essentie is dit een proces dat zich bij de kandidaat zelf afspeelt. Iemand motiveren zou niet nodig hoeven zijn, iedereen bezit van nature al zijn of haar eigen motivatie. Door iemand bewust te maken van waar het-je-goed-voelen vandaan komt en hem of haar te leren de dingen minder door de gekleurde bril van de conditionering waar te nemen, zal de persoon ook helderder voor ogen krijgen waar zijn of haar intrinsieke motivatie ligt.

Voor het empirisch overdragen van kennis, zodat deze wordt gevoeld en ervaren en ook wordt opgeslagen in de rechter hersenhelft, zijn de Oosterse wijsheid via teksten en de Oosterse gevechtskunst via praktische oefeningen bijzonder bruikbare hulpmiddelen. Begrippen als efficiëntie (de kortste weg), overzicht, proactiviteit, niet met kracht maar vanuit de eigen kracht, balans, ademhaling, het hier en nu, rust, snelheid vanuit het onderbewustzijn, loslaten van wat hindert, het zuiver waarnemen, meegeven om te overwinnen enzovoort, liggen alle ten grondslag aan de klassieke Oosterse gevechtskunsten. Het rendement van de combinatie theorie en praktijk levert een gemiddelde op van liefst 70 procent.

OOSTERSE GEVECHTSKUNST

De Oosterse filosofie en de daarvan afgeleide gevechtskunsten zijn de sublimatie van vele eeuwen ervaring van het leven op en buiten het slagveld. Omdat de mens vanuit genetisch oogpunt gezien eeuwenlang nauwelijks is veranderd, is het niet verbazingwekkend dat deze kennis vandaag de dag nog steeds van toepassing is, ook hier bij ons in het westen. Niet voor niets was een boek als de I-Tjing zo populair in de boardrooms van de jaren tachtig en negentig van de vorige eeuw. Aan één ding is men helaas voorbij gegaan: kennis is zinloos als je die niet assimileert.

Zijn 'balans, het hier en nu, ontspanning en loslaten' voldoende om het allemaal beter te doen? Het antwoord is ja. Is het allemaal zo simpel? Ja en nee. Het consequent toepassen is het geheim. We weten van heel veel dingen hoe het moet, maar het ook blijven doen vormt nu juist ons probleem. Hier helpen de vier eenvoudige basistechnieken je echter op de weg vanuit je eigen motivatie, die altijd bevrijdend aanvoelt, hoe zwaar en moeilijk je taak ook voor anderen mag lijken. Op het moment dat je één of meer van de vier basistechnieken weet toe te passen, voel je je onmiddellijk beter en sterker.

Ter vergelijking: het curriculum van de Muso Shinden Ryu (een van de oudste scholen uit het Iaido,

de traditionele zwaardvechtkunst van de Samoerai) bestaat uit vele gevechtsvormen met denkbeeldige tegenstanders, terwijl het in de basis uit slechts vier technieken bestaat. Met deze vier basistechnieken kunnen vele vaak ingewikkeld lijkende gevechtsvormen worden gesimuleerd, die op hun beurt weer het hele spectrum aan mogelijkheden en ervaring vertegenwoordigen van het Japanse slagveld over een periode van drie volle eeuwen.

In principe zijn vier basisregels dus voldoende om vanuit je eigen kracht in iedere situatie het juiste antwoord te geven op een wereld in beweging en te functioneren met meer plezier en met minder (in)spanning!

SPROOKJES

Door de uitvinding van het schrift en later via de boekdrukkunst werd kennis steeds meer via de cognitieve weg overgebracht. In oude tijden gebeurde dat nog via empirische weg door middel van metaforen, waarvan we nu nog de Griekse sagen, en dichter bij huis onze sprookjes kennen. Een verrijking vormen hier de Zen-Boeddhistische verhalen.

// Kennis is zinloos als je die niet assimileert //

Deze manier van kennis en ervaring overdragen is in het geheel niet nieuw. Wat werkt en zijn betekenis al eeuwenlang heeft bewezen hoeft zich ook helemaal niet te vernieuwen. Wel moeten wij, generatie na generatie, eraan herinnerd blijven worden. Door toepassing van de vier beschreven basisregels heeft generatie na generatie kennis en inzicht al duizenden jaren lang met succes tot zich kunnen nemen.

PRAKTIJK

De werkelijke efficiëntie ligt in de combinatie van Westerse wetenschap en Oosterse wijsheid. Door de theorie ook te voelen en (aan den lijve) te ervaren, wordt het rendement van de training substantieel verhoogd. De inzichten en kennis worden makkelijker geassimileerd en beklijven beter. Het geleerde wordt hierdoor beter in de praktijk toegepast. ■

Dit artikel is een bewerkt onderdeel van het boek De zon komt op in het oosten van Bjorn Aris dat begin volgend jaar verschijnt bij uitgeverij Ankh-Hermes.