

**Allan & Barbara Pease**

# **Het antwoord**

Vertaling Tasio Ferrand

HarperCollins



Voor dit boek is papier gebruikt dat onafhankelijk is gecertificeerd door FSC™ ten behoeve van verantwoord bosbeheer.  
Kijk voor meer informatie op [www.harpercollins.co.uk/green](http://www.harpercollins.co.uk/green)

HarperCollins is een imprint van Uitgeverij HarperCollins Holland, Amsterdam

Copyright © 2016 Allan Pease  
Oorspronkelijke titel: *The Answer*  
Copyright Nederlandse vertaling: © 2018 HarperCollins Holland  
Vertaling: Tasio Ferrand  
Omslagontwerp: Moker  
Illustraties: John Hepworth  
Zetwerk: Mat-Zet B.V., Soest  
Druk: CPI Books GmbH, Germany

ISBN 978 94 027 0145 6  
ISBN 978 94 027 5577 0 (e-book)

NUR 600  
Eerste druk juli 2018

Originele uitgave in 2017 verschenen bij Orion, een imprint van de Orion Publishing Group Ltd  
HarperCollins Holland is een divisie van Harlequin Enterprises Limited  
\* en ™ zijn handelsmerken die eigendom zijn van en gebruikt worden door de eigenaar van het handelsmerk en/of de licentienemer. Handelsmerken met ® zijn geregistreerd bij het United States Patent & Trademark Office en/of in andere landen.

[www.harpercollins.nl](http://www.harpercollins.nl)

Niets uit deze uitgave mag openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, internet of op welke andere wijze dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

## INHOUD

*Dankwoord*

*Inleiding*

- 1 Het geheim van het RAS
- 2 Beslis wat je wilt
- 3 Stel jezelf duidelijke doelen
- 4 Maak een plan met een deadline
- 5 Zet door, ongeacht wat anderen denken, doen of zeggen
- 6 Neem verantwoordelijkheid voor je leven
- 7 De kunst van visualisatie
- 8 De kracht van affirmaties
- 9 Ontwikkel nieuwe gewoonten
- 10 Speel het statistiekenspel
- 11 Omgaan met stress
- 12 Angst en zorgen overwinnen
- 13 Geef nooit op
- 14 Van bouwval naar penthouse
- 15 Vertel je lichaam wat het moet doen
- 16 Alles combineren

*Bronvermelding*

## HOOFDSTUK 1

# Het geheim van het RAS



*'Alles wat het verstand kan bedenken en geloven,  
kan door het lichaam worden bereikt.'*

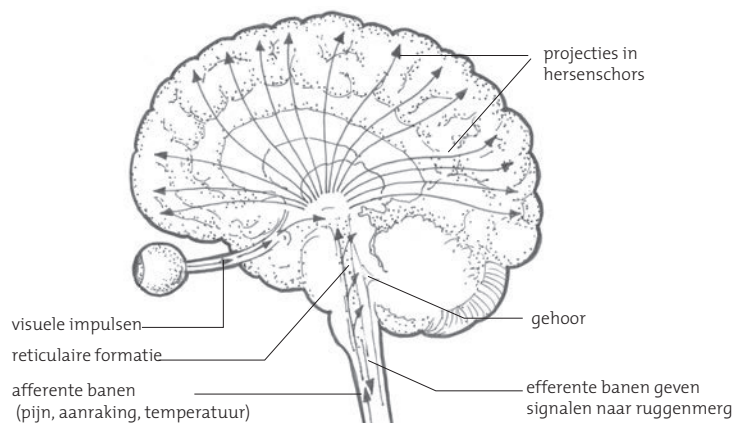
NAPOLEON HILL, 1937

Toen Napoleon Hill in 1937 deze baanbrekende stelling opschreef in zijn klassiek geworden boek *Denk groot & word rijk*, had hij om zijn overtuigingen te bewijzen niet de beschikking over de medische wetenschap, hersenscanners of de technologie die we tegenwoordig zo vanzelfsprekend vinden. Als je je iets helder voor de geest kunt halen en het echt wilt, kun je het ook bereiken, stelde hij. Iconische stellingen als die van Hill zijn door de wetenschap grotendeels ontdaan van alle mysterie en hocus pocus, en we hebben nu wetenschappelijk inzicht in de processen achter presteren, het stellen van doelen, zichzelf vervullende voorspellingen, de functie van gebed en de Wet van Aantrekking. De wetenschap kan ons nu tonen waar en hoe succes

werkt in de hersenen. Je staat op het punt kennis te maken met een opmerkelijk systeem dat we allemaal in onze hersenen hebben – het **Reticulaire Activeringssysteem**, oftewel **RAS**.

Het RAS, dat in de hersenstam van zoogdieren huist, is een bundeling neurale vezels die algemeen bekendstaat als de Reticulaire Formatie. Het RAS speelt een rol in veel belangrijke functies van de menselijke biologie, waaronder slapen en waken, ademen, het kloppen van je hart en gedragsmotivatie. Het RAS draagt ook bij aan seksuele opwinding, eetlust en eten, het uitscheiden van afvalstoffen, controle over het bewustzijn en het vermogen om je opmerkzaam op iets te maken. Schade aan het RAS kan coma veroorzaken en is in verband gebracht met verschillende medische aandoeningen, waaronder narcolepsie.

Het RAS werkt als een netwerk van neuronen en neurale vezels die door de hersenstam lopen, en deze neuronen staan in verbinding met verschillende delen van de hersenen. Dit systeem bestaat uit twee delen: het afferente RAS, dat in verbinding staat met onder andere de cortex, de thalamus en de hypothalamus, en het efferente RAS, dat in verbinding staat met het cerebellum en de zenuwen die verantwoordelijk zijn voor de verschillende zintuigen.



Halverwege de twintigste eeuw opperden fysiologen dat mentale waakzaamheid, alertheid en motivatie werden gecontroleerd door een soort structuur diep in de hersenen.

Wetenschappers werden zich in 1949 voor het eerst bewust van het bestaan van het RAS, toen H.W. Magoun en Giuseppe Moruzzi aan de Universiteit van Pisa onderzoek deden naar de neurale componenten die het slaap-waakmechanisme van de hersenen reguleren en hun bevindingen publiceerden in het allereerste nummer van het wetenschappelijk tijdschrift *Electrocephalography and Clinical Neurophysiology*. Dit vroege onderzoek leidde uiteindelijk tot de ontdekking dat het RAS het portaal is waardoor bijna alle informatie de hersenen bereikt (geuren zijn de uitzondering: die gaan rechtstreeks naar het emotionele gebied van de hersenen). Het RAS filtert de binnenkomende informatie en heeft invloed op dat wat je opmerkt en op het niveau van je opwindings, en het beslist welke informatie geen toegang tot je hersenen krijgt.

Het RAS is verbonden met de basis van het ruggenmerg, waar het informatie accepteert die rechtstreeks afkomstig is van de afferente banen. Alle nieuwe informatie of elk leerproces moet het brein bereiken via minstens één zintuig en wordt gedecodeerd door de zintuigeigen receptoren van het lichaam. Van daaruit reist de informatie via de zenuwen in de huid of het lichaam naar de ruggengraat en verder door naar het Reticulaire Activeringssysteem en het deel van de hersenen dat input ontvangt van het zintuig in kwestie.

## **Het RAS is het commando- en controlecentrum van de hersenen**

Het RAS is een plaats waar gedachten, innerlijke gevoelens en uitwendige invloeden bij elkaar komen. Het heeft dynamische effecten op de motorische schorsen in je hersenen en op de activiteit in de cortex, zoals de frontale kwabben. Het is een netwerk van zenuwbanen dat alle zintuiglijke informatie filtert die je hersenen van de wereld buiten jezelf ontvangt. Alles wat je ziet, hoort, voelt of proeft, gaat door het RAS. Simpel gezegd is het RAS de sleutel waarmee je hersenen worden opgestart en het hoofdcentrum van motivatie.

### **Zo werkt het RAS**

De hersenen verwerken elke seconde meer dan vierhonderd miljoen stukjes informatie, maar er kunnen maar tweeduizend stukjes bewust worden verwerkt. Het restant wordt buiten jouw bewustzijn verwerkt. Met andere woorden: 99,999 procent van de informatie die dagelijks langskomt, blijft onopgemerkt. Dat is de enige manier waarop we kunnen omgaan met het dagelijks leven en de miljoenen stukjes informatie die ons bewustzijn overspoelen en onze aandacht eisen. Je zou het niet aankunnen om alle boodschappen tegelijkertijd te verwerken; je zou flauwvallen. Daarom heeft de evolutie ons het RAS gegeven – het gereedschap dat alle informatie filtert en er op alle momenten van de dag alleen het belangrijkste uit haalt.

Je RAS functioneert als een sorteerstation; het evalueert de binnenkomende informatie en geeft prioriteit aan boodschappen die je aandacht moeten hebben. Het is een filter tussen je bewustzijn en je onderbewustzijn, het volgt instructies van je bewustzijn op en geeft die door aan je onderbewustzijn. Je hersenen instrueren je li-

chaam om de fysieke acties te ondernemen die voldoen aan het beeld dat het RAS aan de hersenen heeft opgelegd. Het doorzoekt je omgeving om de informatiepatronen te vinden die het best overeenkomen met je overtuigingen of de dingen die je bekend zijn. Daarna verbindt het je gedachten en gevoelens aan soortgelijke dingen in je omgeving. Wanneer het iets vindt wat past, krijgt je bewustzijn een seintje.

### Variatie van het RAS

Ook andere primaten hebben een RAS. Chimpansees, bijvoorbeeld, hebben voor 99 procent hetzelfde DNA als mensen, en net als bij mensen ontvangt het RAS van de chimpansee alle binnenkomende zintuiglijke data. In overeenstemming met dat waar het voor geprogrammeerd is, speurt het de data af en maakt er een schifting in, net als bij mensen. Het beheert de basale lichaamsfuncties van de chimpansee: hartslag, slaap, bewustzijn, spijsvertering en cardiovasculaire functies, net als bij mensen. Het enige verschil is dat wij mensen een veel hoger ontwikkeld zelfbewustzijn hebben. We worden gedreven door een onstilbare noodzaak om te weten wie, wat, waarom, waar en wanneer. Het RAS van een chimpansee werkt als een primitieve computer met basale programma's, terwijl dat van de mens functioneert als het allernieuwste, meest dynamische computersysteem.

Het RAS slaagt er in de hersenen van sommige mensen niet altijd in om de cortex genoeg te stimuleren. Dat zijn mensen met leerproblemen, een slecht geheugen en weinig zelfbeheersing. Wanneer het RAS te veel gestimuleerd raakt, wordt ons gedrag gekenmerkt door hyperaltheid, zintuiglijke overgevoeligheid, constant praten, rusteloosheid en hyperactiviteit. Bij mensen met een aandachtsstoornis als ADD en ADHD heeft het aanvoerende RAS niet genoeg van de chemische stof noradrenaline (norepinefrine) om de



cortex mee te stimuleren. Noradrenaline is dezelfde chemische stof die vrijkomt als onze hartslag toeneemt, onze ademhaling gejaagd wordt, enzovoort. Mensen met ADD/ADHD kunnen medicijnen nemen die ervoor zorgen dat het RAS tijdelijk efficiënter gebruikmaakt van de noradrenaline waarover het beschikt. Dit verbetert hun concentratie-, perceptie- en leervermogen en hun vermogen om dingen te onthouden.

Het RAS houdt zich ook bezig met sociale contacten. Introverte mensen hebben een actiever RAS dan extraverte mensen. Wetenschappers denken dat het RAS van een introvert persoon sneller gestimuleerd raakt dan dat van een extravert persoon omdat het de introverte persoon meer moeite kost om met anderen te praten, en wanneer ze dat doen, vertonen hun hersenen een sterke reactie, vergelijkbaar met een vorm van paniek.

### Het RAS heeft een gps en een zoekmachine

Je RAS reageert op je naam, op alles wat bedreigend is voor je welzijn en op informatie die je direct moet weten. Om een voorbeeld te geven: als je op zoek bent naar een computerbestand dat je naar je beste weten op je bureaublad hebt geplaatst, instrueert het RAS je hersenen om naar de naam van het bestand te zoeken – zeg, een schema voor een buitenlandse reis – of het richt zich op één woord uit de bestandsnaam om je te helpen zoeken. De functie van het RAS is dat wat men ook vaak de Wet van Aantrekking noemt.

*‘Marcus Aurelius zei: “De mens wordt dat waar hij de hele dag aan denkt.” Als dat waar was, zou ik een vrouw zijn.’*

STEVE MARTIN

Je RAS heeft een ingebouwd gps-systeem. Met een gps hoef je niet te weten waar alle wegen in elke stad liggen. Je hoeft alleen te beslissen waar je naartoe wilt. Je voert de informatie in en het gps wijst je de weg. Als je een verkeerde afslag neemt, zet het gps je weer op de juiste route. De satellietsoftware van een gps zoekt uit hoe het doel te bereiken is – en dat is precies hoe jouw RAS ook werkt. Met een gps moet je beslissen waar je naartoe wilt, niet hoe je er zult komen. Op precies dezelfde manier ziet je RAS, wanneer je je doel hebt vastgesteld, alles wat ermee samenhangt. Als je uit koers raakt, zet het je weer op de rit. Daarover later meer.

Het RAS is ook vergelijkbaar met een hittezoekende raket. Je voert de coördinaten van zijn bestemming in, drukt op de lanceerknop, en hij gaat ernaartoe. Onderweg filtert het systeem alle nutteloze informatie om je heen uit en bewaart alleen dat wat relevant is. De instructie zou bijvoorbeeld kunnen zijn: ‘Let op of je naam wordt genoemd,’ dus als je door een druk winkelcentrum of op een luchthaven loopt, zul je het horen wanneer je naam wordt omgeroepen.

*Het RAS werkt op dezelfde manier als een hittezoekende raket.*

### Hoe je geloofssysteem werkt

Wetenschappers hebben ontdekt dat het RAS ook je geloofssysteem reguleert en alleen informatie zal herkennen en selecteren die je overtuigingen ondersteunt. Dat betekent dat ons RAS meer aandacht zal geven aan dat wat we geloven of denken, wat dat dan ook mag zijn, en alle andere informatie om ons heen zal filteren om ons uit te laten komen bij die dingen die we hebben gekozen of waarin we geloven. Dat is de reden waarom sommige mensen mogelijkheden zien waar anderen moeilijkheden zien. Het is ook de reden waarom sommigen kunnen geloven in dingen die voor de rest van ons feitelijk onwaar zijn.

*In het Chinees wordt het woord 'crisis' met twee karakters geschreven, het ene staat voor gevaar en het andere voor kans.*

Het is duidelijk dat je gevoelens over gebeurtenissen worden beïnvloed door wat je denkt dat ze betekenen. Met andere woorden: je geloofssysteem bepaalt of je RAS vóór of tegen je zal werken. Als je gelooft dat je alleen geld kunt verdienen door hard te werken, zul je alleen informatie zien die die overtuiging bevestigt, en je zult met die voor jou onomstotelijke waarheid in het leven staan. Je RAS zal alle kansen wegfilteren die je manieren bieden om meer geld te verdienen zonder harder te hoeven werken.

*Je RAS kan in je voordeel of in je nadeel werken. Het hangt er helemaal van af waar je aan denkt.*

Als je wilt dat je RAS in je voordeel werkt, moet je het zo programmeren dat het uitkijkt naar dat wat je wilt in plaats van naar dingen die je niet wilt. Wanneer je specifieke ideeën of doelen in je RAS programmeert, maakt het niet uit of je slaapt of waakt, of je aan die ideeën of doelen denkt of niet – het RAS zal precies vinden wat je hebt opgedragen te vinden, net als de zoekfunctie op een computer. Het zal uit de miljoenen stukjes informatie om je heen de relevante data kiezen en onder je aandacht brengen, en het zal irrelevante informatie achterwege laten. Wanneer je een duidelijk, helder beeld hebt van wat je wilt, gaat het RAS op volle toeren aan het werk, om pas te stoppen wanneer het dat beeld vindt. We zullen dit later wat gedetailleerder bekijken.

### **Hoe het RAS kiest welke informatie het wil zien**

Stel je voor dat je op een drukke, rumoerige luchthaven loopt. Denk aan alle geluiden die je omringen – honderden pratende mensen,

muziek en aankondigingen. Je kunt de achtergrondgeluiden globaal horen, maar je RAS luistert niet naar elk individueel geluid. Laten we zeggen dat je naam wordt omgeroepen, of misschien je vluchtnummer. Plotseling treedt je aandacht in werking omdat je RAS deze relevante informatie direct naar je bewustzijn brengt. Je RAS fungeert als een filter, het dempt de effecten van de andere voortdurende stimuli, zoals luide geluiden, en het voorkomt dat je zintuigen overbelast raken. Dan brengt het je naam naar voren.

### Waarom je jouw auto overal ziet

Is het je weleens opgevallen dat je opeens overal de auto ziet die je hebt besloten te gaan kopen? Je ziet hem op straat, op parkeerplaatsen, op televisie, bij winkelcentra. Die auto is overal. Dat komt doordat je RAS aan het werk is, alle andere auto's (de onbelangrijke informatie) filtert en alleen de auto die je in gedachten hebt aan je bewustzijn voorlegt. Er zijn niet opeens méér exemplaren van die auto op straat verschenen vanaf het moment waarop jij besloot er een te kopen; dit is simpelweg het RAS in actie. Zodra je je interesse verliest in die auto, zul je hem niet meer zo vaak tegenkomen.

*Je RAS is de reden waarom je jouw auto overal ziet.*

Als een vrouw zwanger wordt, kan het haar voorkomen alsof de helft van de vrouwen om haar heen ook zwanger is. Met een pasgeboren baby in huis kun je weleens zo moe zijn dat je door verkeersgeluiden en de herrie van je burenheden slaapt, maar zodra de baby begint te huilen, ben je klaarwakker.

Een heel ander voorbeeld is het volgende: als je ervoor kiest te geloven dat de wereld en alle mensen slecht zijn, zul je elke keer wanneer je de televisie aandoet of een krant leest, tragedies, dood en oorlog zien. Het maakt het RAS niet uit of je van iets houdt of

niet, het zoekt alleen je omgeving af naar patronen die passen bij jouw dominante gedachten of overtuigingen.

Als je voortdurend denkt aan dingen die je niet leuk vindt, wordt je RAS geprogrammeerd om je dingen te laten zien die je niet leuk vindt. Je zult dan zo vaak dingen zien die je niet leuk vindt dat het kan lijken of je op voet van oorlog verkeert met je omgeving. **Dat is waarom we je vragen om je alleen te concentreren op dat wat je wilt en niet op dat wat je niet wilt.**

## Samenvatting

Napoleon Hill blijkt dus gelijk te hebben – en we hebben nu de wetenschap om het te bewijzen. Je programmeert je RAS met dat wat je tegen jezelf zegt en met je verwachtingen. Als je verwachtingen positief zijn, programmeer je je RAS automatisch om uit te kijken naar positief gedrag en de informatie over slecht gedrag weg te laten. Het is deze biologische filterfunctie die ervoor zorgt dat alles waaraan je denkt of waarop je je concentreert tot je onderbewustzijn doorsijpelt en op enig moment in de toekomst weer tevorschijn zal komen.

De opwindende doorbraak is dat je je RAS doelbewust kunt programmeren door er vanuit je bewustzijn de juiste boodschappen naartoe te sturen. Dat betekent dat je je eigen realiteit kunt creëren. De dingen die je in dit boek zult leren, hebben geen van alle iets te maken met wilskracht. Het gebeurt allemaal in die kleine bundeling neurale vezels die door je hersenstam heen lopen – je Reticulaire Activeringssysteem – je RAS.

In de volgende hoofdstukken leer je hoe je het kunt programmeren.

*‘...niets is goed of slecht, dat kunnen alleen  
onze gedachten ervan maken.’*

SHAKESPEARE





*Laat je niet van je dromen afpraten door mensen die hun eigen dromen hebben opgegeven.*

## **Beslis wát – niet hóé**

De reden waarom veel mensen er niet in slagen te krijgen wat ze willen, is dat ze zich richten op hóé ze iets zouden kunnen bereiken. Ze kijken naar wat anderen hebben bereikt en denken: *ik zou niet weten hoe ik dat moest doen*. Dus doen ze niets. In plaats daarvan zouden ze moeten beslissen wát ze willen bereiken.

Het allerbelangrijkste wat je moet doen om welk doel dan ook te bereiken, is beslissen wat je wilt. Denk niet aan de manier waarop je dat zult bereiken. Dat doet je RAS wel voor je.

Zoals je inmiddels weet, heeft je RAS een ingebouwd gps-systeem, dat je brengt waar je wilt zijn als jij maar beslist waar je naartoe wilt.

Als je je concentreert op de manier waarop iets gedaan zou kunnen worden, kun je ontmoedigd raken omdat je op dit moment niet weet hoe je het kunt doen, niet de juiste vaardigheden bezit of niet in de juiste omstandigheden verkeert die nodig zijn om het te bereiken. En dan gebeurt er niets, je maakt nooit een begin. De belangrijkste les is nu om te bedenken wát je wilt en niet, **in geen enkel geval**, hóé je dat zult gaan doen – nog niet. Daar komen we later wel aan toe.

We herhalen het nog eens: denk eerst alleen aan wát je wilt. Besteed geen aandacht aan hóé je te werk zult gaan. Nog niet. Schrijf nu alleen het ‘wat’ op. Gebruik je RAS.

*Beslis eerst wát je wilt. Je RAS zal dan zoeken naar manieren waarop je dat kunt bereiken en die manieren aan je presenteren.*

## **Maak een doelenboek**

Verzamel foto's, plaatjes en teksten die jouw doelen illustreren of beschrijven. Plak ze in een boek en kijk dat elke dag door. Hier zijn wat voorbeelden van dingen die Barbara en ik op onze persoonlijke lijsten hebben gezet. Een aantal dingen hebben we samen opgeschreven, andere apart van elkaar, en sommige op verschillende momenten in onze levens.

**Bereik deze doelen:**

*Aan een marathon meedoen*

*Aan het strand wonen*

*Een meer graven*

*Een zwarte dan halen in een vechtsport*

*Parachutespringen*

*Een eigen televisieshow presenteren*

*Een groot bedrijf runnen*

*Een bekende spreker worden*

*Met de Concorde vliegen*

*Een seminar geven in Rusland*

*Een hypnose-act opvoeren*

*Met blote handen een slang vangen*

*Op de Dode Zee drijven*

*Een topveertigtit schrijven en opnemen*

*In een kasteel wonen*

*Een bronzen medaille voor reddingswerk winnen*

*Een Australische trechterspin vangen*



*Een surfwedstrijd winnen*  
*Bungeejumpen*  
*Naar vijftig landen reizen*  
*Lid worden van een sportschool*  
*De piramiden beklimmen*  
*Een bestseller schrijven*  
*Australië vertegenwoordigen bij basketbal*  
*Een beroemde televisiepersoonlijkheid worden*  
*Een topverkoper zijn*  
*In het buitenland wonen*  
*Gitaarspelen in een rockband*  
*Een eigen zaak hebben*  
*Miljonair zijn voor mijn dertigste*  
*Een Mercedes Benz bezitten*

#### Leren:

*Tapdansen*  
*Skateboarden*  
*Recreatief duiken*  
*Paardrijden*  
*Skiën*  
*Notenschrift lezen*  
*Masseren*  
*Frans en Duits*  
*Snellezen*  
*Muziek componeren*  
*In de juiste toonsoort zingen*  
*Geweldige foto's maken*  
*Goochelen*  
*Slimme kinderen grootbrengen*

*Boksen*

*Een uitstekende ouder zijn*

*Helikopter besturen*

*Uitgever worden*

*Gezondheidsexpert worden*

*Zeilen*

*Rock-'n-roll dansen*

*Positieve, gezondheidsbewuste kinderen opvoeden*

*Een goede zwemmer worden*

*Moonwalken*

*Mediteren*

*Japans koken*

*Vierstemmige melodieën componeren*

#### Leren spelen:

*Leadgitaar*

*Piano*

*Drums*

*Saxofoon*

*Basgitaar*

*Viool*

*Harmonica*

Deze lijsten zijn uitgebreid en gevarieerd, en er staan dingen op die toentertijd interessant leken. Maar we zijn begonnen, samen of afzonderlijk, en hebben meer dan 90 procent van de dingen op de lijst bereikt. In sommige gevallen hebben we een hoog niveau bereikt, voor andere dingen hebben we nationale erkenning gekregen of prijzen gewonnen; sommige waren op plaatselijk niveau, en weer andere waren alleen voor ons persoonlijk van belang. En in

sommige dingen zijn we ronduit waardeloos – Barbara wil geen piano meer spelen, en ik wil niet meer tapdansen. Een paar doelen zijn nog niet bereikt, en een aantal dingen hebben we opgegeven omdat we, toen we eraan begonnen, ontdekten dat we ze toch niet zo leuk vonden.

*‘Het geheim van vooruitkomen, is simpelweg beginnen.’*

MARK TWAIN

## **Waarom het helpt om een lijst te maken**

Is het je weleens opgevallen dat je bij het lezen van een krant of tijdschrift sommige artikelen wel ziet en andere niet? Soms heb je het gevoel dat je de hele krant van A tot Z hebt gelezen, totdat iemand je naar een bepaald artikel vraagt en jij je niet kunt herinneren dat gezien te hebben. Dan kijk je de krant opnieuw door en kom je tot de ontdekking dat het bewuste artikel een hele pagina bestrijkt! Maar je had het niet gezien. Dat is omdat je RAS een doelzoekend mechanisme is dat je alleen dingen laat zien die gerelateerd zijn aan de gedachten en ideeën die je erin hebt gestopt. Bijvoorbeeld: als je constant aan sport denkt en nooit aan bloemschikken, zul je alleen maar artikelen over sport en sporters in kranten en tijdschriften zien staan; over bloemschikken kom je nooit iets tegen, terwijl ook daar artikelen over geschreven zijn.

Je RAS zoekt alleen dingen die verband houden met dat wat erin geprogrammeerd is en het negeert de rest. Als je bijvoorbeeld besluit te denken aan tijgers, zul je overal verhalen, films en informatie over tijgers zien. Je zult tijgers op tv zien, op internet, in bladen, op verpakkingen van ontbijtgranen en op reclameborden, en je zult andere mensen horen praten over tijgers. Toch

kwam je waarschijnlijk nooit iets over tijgers tegen voordat je besloot aan ze te denken.

*Wanneer je iets op je lijst zet, zul je er overal informatie over tegenkomen.*

Zoals ik al eerder heb gezegd, gebeurt hetzelfde als je een auto koopt. Als je bijvoorbeeld besluit een witte vierdeurs Toyota te kopen, begin je die overal te zien – op de snelweg, op parkeerterreinen, op televisie, op het terrein voor autodealers en voor de deur bij andere mensen. Maar voordat je besloot een witte Toyota te kopen, zijn ze je waarschijnlijk nooit opgevallen.

Welke auto je ook rijdt, je ziet overal dezelfde auto. Je kunt niet ophouden jouw auto te zien. Ze zijn overal om je heen. Dat is de reden waarom je informatie en antwoorden begint te zien zodra je een doel opschrijft. Met andere woorden: het RAS zorgt ervoor dat het zich materialiseert.

## **Het spaghetti-principe**

Je gedachten en ideeën zijn als een bal spaghetti in je hoofd. Elke gedachte is verweven met een hoop andere, waardoor het moeilijk is een enkel idee uit te lichten en je erop te concentreren. Het is belangrijk om je ideeën op te schrijven omdat het schrijven elke gedachte uitkristalliseert. Daardoor kan elk idee los van andere gedachten worden bekeken. Wanneer je dan je uitgeschreven lijst leest en denkt aan de punten die erop staan, beginnen sommige punten die eerst belangrijk leken wellicht hun glans te verliezen, terwijl andere die aanvankelijk nogal onbeduidend leken opeens een stuk opwindender kunnen worden.

Om een voorbeeld te geven: toen ik klein was, zag ik de film

*Singin' in the Rain* met Gene Kelly, en ik vond de perfecte manier waarop Kelly door een ruimte danste geweldig. Tegen de tijd dat ik in de twintig was, had ik de film al een aantal keren gezien en wilde ik dolgraag leren tapdansen als Gene Kelly. Dat zette ik op mijn lijst, waar het vijf jaar lang op bleef staan. Vanaf het moment waarop ik het als mogelijkheid had opgeschreven, zag ik in films en op televisie opeens overal tapdancers; de artikelen over tapdansen sprongen constant in het oog. Er waren altijd al televisieprogramma's en artikelen over tapdansen geweest, maar ik begon ze pas op te merken toen ik tapdansen op mijn lijst had gezet. Toen ik 35 was, ben ik op tapdansenles gegaan. Later meer daarover.

## **Waarom het belangrijk is om je lijst met de hand te schrijven**

Dr. Gail Matthews, hoogleraar psychologie aan de Dominican University in Californië, heeft met 267 deelnemers een studie naar het stellen van doelen gedaan. Ze ontdekte dat je 42 procent meer kans hebt je doelen te bereiken als je ze met de hand opschrijft. Wanneer je ze uittypt, hoeven je vingers maar acht verschillende bewegingen te maken, en om dat te doen hoeven je hersenen maar een klein aantal neurale verbindingen tot stand te brengen. Als je met de hand schrijft, moet je rond de tienduizend bewegingen maken, en dat creëert duizenden neurale verbindingen in je hersenen. Dat verklaart waarom met de hand schrijven een veel grotere invloed heeft op de emotionele verbinding die je met je doelen hebt en dus op je toewijding aan je doelen. Het is zeker handig om je doelen met behulp van een computer vast te leggen, maar het is te vergelijken met het lezen van een artikel waarin staat hoe opwindend het is om een sportwagen te bezitten. Je doelen met de hand opschrijven staat gelijk aan een testritje door de Alpen maken in die sport-

wagen. Je raakt op emotioneel niveau meer betrokken, en je motivatie om het opgeschreven doel te bereiken groeit substantieel. Het opschrijven van je doelen activeert je RAS en instrueert je onderbewustzijn om aan die doelen te werken, of je nu bewust aan ze denkt of niet.

In de jaren tachtig werd het geven van een seminar in Rusland (destijds nog de Sovjet-Unie), achter het 'IJzeren Gordijn', onmogelijk geacht. Westerlingen konden destijds over het algemeen niet naar Rusland gaan. Maar Barb en ik hebben dit toch op onze lijst gezet omdat we het een spannend idee vonden; het gaf ons een James Bondachtig gevoel. Zodra we het hadden opgeschreven, zagen we overal om ons heen informatie over Rusland – krantenartikelen, verhalen in tijdschriften, tv-documentaires. Als resultaat van het feit dat we dat in 1989 op onze lijst hebben gezet, vormen de Russischspreekende landen vandaag de dag een van onze grootste markten op het gebied van publicaties en seminars. Als we hadden besloten dat dat Rusland-idee gestoord was, en het dus niet hadden opgeschreven, zou Rusland nooit zo'n belangrijke zakelijke bestemming voor ons zijn geworden, omdat het RAS niet naar informatie zou hebben gezocht over hoe we dat doel konden waarmaken. Dat is de reden waarom het zo belangrijk is dat je niet denkt aan hóé je kunt krijgen wat je wilt.

Zodra je hebt besloten wat je precies wilt doen, hebben of worden, zal je RAS manieren zoeken om dat voor elkaar te krijgen. Als de gedachte eenmaal in je hoofd zit, zul je er dingen over zien, horen en lezen. Zo simpel is het. En toch zijn er maar weinig mensen die dat doen.

Door je doelenlijst keer op keer te herlezen zal gaandeweg duidelijk worden hoe belangrijk of onbelangrijk elk punt werkelijk voor je is. Blijf dingen aan je lijst toevoegen, pas hem aan, haal er dingen af. Na verloop van tijd zullen sommige punten blijven te-

rugkomen omdat die voor jou kennelijk het meeste betekenen. Leg je lijst in je slaapkamer of hang hem aan de muur van je badkamer, plak een kopie ervan op je koelkast of gebruik hem als screensaver op je computer of smartphone. Leg er overal een kopie van neer, zodat je hem steeds tegenkomt. Als je nieuwe punten bedenkt, voeg je die toe aan de lijst. Hoe langer je lijst, hoe beter.

## Het verschil tussen miljonairs en miljardairs

Er is in de jaren zeventig een onderzoek gedaan naar de belangrijkste verschillen tussen miljonairs en miljardairs. Hoewel beide groepen uit rijke mensen bestonden, wilden de onderzoekers weten waarom de ene groep zo substantieel veel rijker was dan de andere. Na een onderzoek van drie jaar was duidelijk wat de belangrijkste overeenkomst tussen de twee groepen was: ze wisten allebei precies wat ze wilden. Maar de miljardairs hadden duidelijk uitgeschreven lijsten van hun ideeën, doelen en wensen. De onderzoekers waren verrast te ontdekken dat een geschreven lijst van voornemens het meest in het oog springende verschil was. Hoewel de miljonairs net zo gepassioneerd waren over hun doelen en precies wisten wat ze wilden, hadden ze een stuk minder vaak een uitgeschreven plan dan de miljardairs. In een ander Amerikaans onderzoek naar het stellen van doelen rapporteerde Paul J. Meyer het volgende:

- 3 procent van de Amerikanen had vaststaande, uitgeschreven doelen en plannen;*
- 10 procent had een goed idee over hun levensdoelen;*
- 60 procent had over hun doelen nagedacht, maar alleen in relatie tot hun financiën;*
- 27 procent had weinig gedachten besteed aan de toekomst of het stellen van doelen.*

Over de mensen die aan het onderzoek deelnamen, rapporteerde Meyer:

*3 procent was erg succesvol;  
10 procent was redelijk bemiddeld;  
60 procent had een 'bescheiden' inkomen;  
27 procent redde het niet zonder hulp of liefdadigheid.*

De boodschap is duidelijk. Schrijf je doelen op – met de hand.



## **Zo ontdek je je ware loopbaantraject of levensmissie**

Hoe je je werkzame leven doorbrengt, is op de lijst van de meeste mensen doorgaans een van de topprioriteiten, en toch zijn volgens onderzoeken ruim acht van de tien mensen niet tevreden met de manier waarop ze de kost verdienen. Volgens een enquête uit 2012, uitgevoerd door Gallup in 140 landen, is 67 procent van de mensen 'niet betrokken' bij hun werk – oftewel: ze zijn niet gemotiveerd en niet geneigd er extra moeite voor te doen – terwijl 24 procent 'actief afgehaakt' of echt ongelukkig en onproductief is.

Verheug jij je elke ochtend op de werkdag die je voor de boeg hebt? Kijk je bij het opstaan enthousiast uit naar de mogelijkheden die er wellicht in het verschiet liggen? Zo niet – en er is een kans van 80 procent dat dat het geval is – wat zou je dan met je werkzame leven moeten doen?

Zo vind je je levensmissie: vraag je af wat je in het verleden het allerliefste deed. Waar hield je zó ontzettend veel van dat je het gra-



tis zou doen als het moest? Probeer je te herinneren welke dingen je de meeste levensvreugde brachten en je het gelukkigst maakten. Dat zijn de gebieden waarop je je levensmissie of je werkelijke carrière zult vinden.

*Stel jezelf de vraag: 'Wat is die ene bezigheid waar ik zoveel van houd dat ik het gratis zou doen, maar waar ik ook voor betaald zou kunnen krijgen?' Als je deze vraag kunt beantwoorden, heb je een van je levensmissies ontdekt.*

Veel mensen denken niet dat ze een heel goed betaalde baan zouden kunnen krijgen of rijk zouden kunnen worden door dat te doen wat ze het liefst doen. Maar als je het op je lijst zet, zul je een manier vinden. Misschien zeg je: 'Ik houd ervan om met mensen om te gaan en met hen te praten. Hoe kan ik daar mijn broodwinning van maken?' Nou, Jay Leno, David Letterman, Michael Parkinson en Oprah Winfrey hielden daar ook van. Misschien denk je: ik vind het heerlijk om mijn huis mooi en gezellig te maken. Dat heb je dan gemeen met Martha Stewart. 'Sporten is wat ik het allerliefste doe...' Denk aan Tiger Woods, Roger Federer, Pat Rafter en Greg Norman. Weliswaar heeft het nastreven van hun doelen deze mensen bijzonder succesvol en megarijk gemaakt, maar ook zij zijn als onbekenden begonnen iets te doen wat ze het liefst deden en zelfs gratis zouden doen. Denk aan de tienduizenden andere mensen die niet beroemd zijn maar een succesvolle carrière hebben overgehouden aan het nastreven van diezelfde doelen. Vergeet niet dat elke expert, op welk gebied dan ook, ooit een beginner is geweest.