

# De kracht van diversiteit

## Onderbewuste beïnvloeding, standaarddenken en diversiteit als bron voor creativiteit

*Nationaal Bibliotheek Congres 16 april 2019*

Deze samenvatting is speciaal gemaakt voor de deelnemers aan de workshop op 16 april 2019. Ik beschrijf kort de onderwerpen en principes die aan de orde kwamen en voeg wat tips toe over hoe je er in een de praktijk mee kunt omgaan. Je vindt helemaal onderaan ook de links naar de filmpjes van de beelden want aan het einde kwamen we daar niet meer aan toe.

### Gestandaardiseerd denken

#### Onze focus en mindset bepalen onze waarneming

Een nemen onszelf en de wereld om ons heen waar vanuit een bepaald perspectief. Dat perspectief wordt ook wel mentaal model of mindset genoemd. Hoe sterker we vast zitten in dat perspectief, des te minder ruimte is er om andere perspectieven toe te laten.

Ik formuleerde mijn Drie Wetten van Waarneming in Het Grote Boek van de Creativiteit, 2004. Ze verklaren hoe perspectief onze focus bepaalt en die focus onze realiteit en realiteitsbeleving bepaalt. En ook hoe we door omstandigheden, maar ook uit eigen beweging van perspectief veranderen en daarmee andere vormen van realiteit kunnen zien. Deze principes waren de grondslag voor de rest van het boek waarin ik vele inzichten en technieken geef over hoe je resultaten kunt creëren en hoe je creatief en probleemoplossend kunt zijn door telkens van perspectief te veranderen.

- 1. Focus creëert je realiteit*
- 2. Perspectief creëert je focus.*
- 3. Je zult én je kunt van Perspectief veranderen.*

#### Parker's Principe van de Mentale Zwaartekracht

We zitten echter vaak vast in ons eigen perspectief. Of nog erger, we weten niet eens dát we onszelf en de werkelijkheid vanuit een zekere invalshoek, mindset of mentaal model waarnemen. In de workshop gebruikte o.a. het balletje-balletje spel en de Romeinse cijfer opgave om te illustreren hoe ons perspectief gevormd wordt. Beide voorbeelden toonden aan dat je denken gestuurd wordt zonder dat je je bewust bent dat dat gebeurt. Laat staan dat je je bewust bent in welk perspectief je zit.

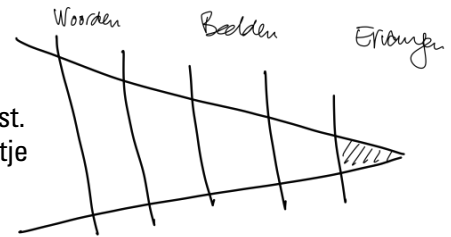
In beide gevallen verleide ik je om onbewuste aannames te doen. Om te verklaren hoe dat werkt, heb ik **Parker's Principe van de Mentale Zwaartekracht** ontwikkeld. Het is gebaseerd op tientallen jaren praktijkobservaties, interviews en bestuderen van de biologie en psychologie van ons denken.

*"Je perspectief en focus, en daarmee je realiteit,  
worden bepaald door de informatie die het zwaarste weegt in je hoofd."*

Ik gaf een symbolische formule om de zwaartekracht te berekenen. Een beeld zegt meer dan duizend woorden. Een (zintuiglijke) ervaring zegt meer dan duizend beelden. Een ervaring+ (emotionele) zegt meer dan duizend gewone ervaringen.

*Woorden=1 punt, Beelden=1.000 punten,  
Ervaringen=1.000.000 punten, Ervaringen+=1.000.000.000 punten*

Als je door die bril kijkt begrijp je waarom ik met open ogen in balletje-balletje trapte. De woorden waren: "Nooit doen!". Het beeld: ik zag iemand winnen en dat veranderde mijn perspectief sterker dan mijn woorden. Ervaring(+): ik deed een demo spelletje, won en werd enthousiast. Dat veranderde mijn mindset en dus besluitvorming. Ik speelde een spelletje waarvan ik minuten daarvoor nog dacht dat ik het nooit zou spelen. Ik werd als het ware in een perspectief gezogen (in-the-box) en gaf dat weer in een tekening (zie hiernaast).



### Gestandaardiseerd denken

Als je je niet realiseert dat je eigen denken ook gedrag is, blijf je vaak in je eigen perspectief hangen. Je identificeert je met wat je lang (of kort in bijvoorbeeld het Romeinse cijferspel) gewend bent. Het voelt erg comfortabel om binnen dezelfde lijnen te blijven nadenken. Je hoort woorden: 'Ken je Romeinse cijfers?' en je doet onbewust aannames. Ik laat de cijfers van I tot en met X zien (beelden) en je aannames worden overtuigingen. Ik geef je een ervaring (van VII naar VIII) en je overtuigingen worden wetmatigheden.

En dat gebeurt allemaal onbewust. Het Principe van de Mentale Zwaartekracht werkt mee. En herhaling doet er een schepje bovenop. Zo trainen we biologisch en psychologisch ons denken en standaardiseren het. Dat is wel zo efficiënt en bespaart dus energie.

Het nadeel is dat we alle oplossingen binnen die box, dat perspectief of de regels (van Romeinse cijfers) gaat zoeken. Terwijl ik alleen maar heb gesuggereerd ('Ken je Romeinse cijfers?') dat we in termen van Romeinse cijfers gaan denken. Dat is een vorm van onbewuste beïnvloeding die je zelf ook elke dag gebruikt (en mogelijk zonder te beseffen dat je anderen continu beïnvloedt). Ik heb het nooit strikt geëist. Jij doet zelf, onbewust, die aannames die overtuigingen en wetmatigheden worden. En dat wordt je standaardmanier van denken en waarnemen.

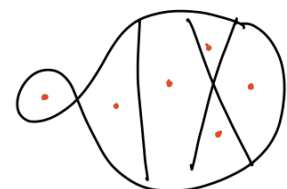
### Diversiteit: waarden en vormen

We zijn vervolgens aan de gang gegaan met alternatieve oplossingen om aan te tonen dat er een oneindige diversiteit aan oplossingen is. De sleutel daarvoor is uit te gaan van de waarde zes en niet van de, in dit geval zelfopgelegde, norm (Romeinse cijfers). De opdracht was om van IX een zes te maken. Nu moest je buiten je standaard nadenken. De beste manier om dat te doen is uit te gaan van de waarde zes en jezelf toestemming te geven naar een andere box te gaan. Bijvoorbeeld Engelse taal: SIX, of een sommetje: IX6.

### Het andere, onbekende schrikt vaak af

Dezelfde waarde. Zeer verschillende vormen. Hier gelden andere regels maar het zijn valide oplossingen. De hele oefening is natuurlijk als metafoor bedoeld om duidelijk te maken dat wanneer je ergens anders bent opgegroeid, een ander temperament hebt, anders denkt dan jij we soms moeite hebben om dat te accepteren. Het pas niet in onze standaard manier van denken. We schrikken dan vaak, omdat het onbekende nu eenmaal onze amygdala activeert en we neigen te vechten, vluchten of bevriezen.

Bovenstaande twee oplossingen vallen dan nog mee omdat we er weliswaar niet direct aan dachten maar ze toch bekend zijn. Dat stelt gerust. Maar als we naar een oplossing gaan die meer grafisch is (zie de afbeelding die op een vis lijkt en zes vlakken weergeeft) dan voelen we ons óf erg blij met de uitbreiding van onze box, óf we keuren die af omdat het niet in onze manier van denken past. Er zijn nog vele honderden andere soorten oplossingen en die liggen letterlijk buiten onze comfort zone. Dat voelt, per definitie, oncomfortabel aan. We voelen dus weerstand tegen andersoortige oplossingen.



## De praktijk

In de praktijk van alle dag is er niets mis met binnen onze eigen standaards denken. Maar als je in een bibliotheek werkt heb je met een grote diversiteit van mensen te maken. Of je nu boeken uitleent, een evenement organiseert of mensen verder helpt in je bibliotheek, het besef dat mensen anders in elkaar zitten helpt je om beter te communiceren. Die diversiteit van denken en gedrag zal mogelijk dezelfde oncomfortabele reacties oproepen als het buiten-de-box-denken in de Romeinse cijferoefening. Het is ook lastig om je werkelijk te verplaatsten naar een andere logica van denken.

Maar als je eenmaal ziet dat die andere vormen een bron van creativiteit zijn, wordt het er alleen maar leuker op. Je ziet ineens veel meer mogelijkheden om te communiceren of evenementen vorm te geven. Je kunt bijvoorbeeld als extravert beter communiceren met een introvert iemand als je nieuwsgierig wordt naar diens communicatie- en uitdrukkingsvormen. Of als je je verplaatst naar iemand uit een andere cultuur, kun je door diens ogen kijken naar een evenement in de bibliotheek. En onderzoeken hoe je dat zou vormgeven als je door de ogen van die persoon kijkt.

Immers de beste manier om out-of-the-box te denken, is naar een andere box toe te gaan.

## Een paar tips voor in de praktijk

Natuurlijk konden we in een korte workshop niet heel diep ingaan op de technieken die je kunt gebruiken om je cliënt out-of-the-box te helpen, maar ik zet er een paar op rij die de revue zijn gepasseerd en geef wat extra aanwijzingen. Ze zijn een uitwerking van principes die ik hierboven beschreef. Je gebruikt het Principe van de Mentale Zwaartekracht nu om de zwaartekracht van de gewenste toekomst te verzwaren. Waardoor je loskomt uit ongewenste situaties en je 'graviteert' naar wat je wel wilt.

Je voegt beeld, ervaring en ervaring+ toe aan je toekomst en je herhaalt dat zoveel mogelijk in allerlei vormen: visualiseren, sensualiseren (visualiseren met alle zintuigen), je toekomst oefenen in een miniversie, je omgeving inrichten op wat je wilt.

### Denk en praat in gebeurtenissen

Vermijd abstracte en algemene woorden. In conflict situaties neigen we alles te overdrijven: "Hij doet altijd...", "Ze zal nou nooit eens...", "Iedereen zegt altijd van hem dat...". Vaak zijn die conclusies op slechts enkele, storende, voorvallen gebaseerd en worden opgeblazen tot generalisaties. Vraag naar concrete gebeurtenissen en laat die verhalend beschrijven. Je krijgt een veel genuanceerder beeld van achtergronden. En, nog belangrijker, de scènes gaan als een soort stripalbum in je hoofd gaan zitten. Teken scènes uit op een simpele manier. Laat je cliënt tekenen. Die scènes vormen een soort storyboard en daardoor leer je herhalende patronen beter zien. Jij en je cliënt kunnen daardoor veel beter zien in welke box je zit. En wat alternatieve denkbeelden zijn.

### Wees Sherlock Holmes

Vermijd eigen aannames en invullingen (overdracht, projectie). Soms blokkeer je daarmee zelf de voortgang. Stel je op als Sherlock Holmes: een onderzoekend nieuwsgierig aagje die precies wil weten wat voorgevallen is. Het is een fenomenologische benadering; je observeert een serie feiten en probeert er verbanden tussen te leggen. Je stelt een vraag als...

1. ... je geen beelden krijgt bij wat iemand vertelt omdat die te abstract en algemeen vertelt over wat er gebeurt is of wat hij/zij denkt (Vraag door: "Waar was dat?, Wie waren daarbij?, Wat speelde zich precies af?, vraag net zolang tot je je het verhaal net zo kunt voorstellen als die geheugenlijst),
2. ... je merkt dat je zelf beelden aan het invullen bent (Double-check: "Ik merk dat ik wel een beeld heb, maar wil even checken of dat klopt met wat er echt gebeurd is").

### Van klacht naar wens naar doel naar actie

Soms zul je te maken hebben met klachten. Dat is lastig omdat we ons soms aangevallen worden. Vooral als iemand de klacht volkomen anders uit dan wij dat zouden doen.

Stap 1: Laat de klant (of collega) uitgebreid vertellen over de klacht en vraag door. Denk in termen van gebeurtenissen zodat je aannames vermijdt.

Stap 2: Van klacht naar wens. Achter een klacht zit altijd een verborgen wens. Als je die expliciet maakt kom je er vaak achter dat je maar weinig hoeft te doen om die wens te vervullen. Terwijl een klant de klachten beschrijft, vraag je tussendoor naar wat hij/zij dan wel wil. Denk opnieuw in de vorm van concrete gebeurtenissen. Hoe preciezer je bent, des te minder ruimte er is voor aannames en onduidelijkheden. Bovendien geven (het Principe van de Mentale Zwaartekracht) beelden een preciezere focus. Daarmee organiseer je de verwachtingen dus ook nauwkeuriger. En dan is het makkelijk er net iets overheen te gaan.

Stap 3: Als je daar eenmaal bent is het makkelijk om die wensen in doelen om te zetten: wanneer ben je tevreden? Focus niet op het hoe, maar op de uiteindelijke einduitkomst, het effect.

Stap 4: Bespreek wat de klant (of collega) van je kan verwachten en wat je gaat doen. En wees nooit te bescheiden om die klant zelf te vertellen wat hij/zij kan doen.

## TheCreationGame®

Ik heb je wat grondslagen en technieken aangeboden uit het trainings- en begeleidingsaanbod in TheCreationGame®. Wil je meer weten ga dan naar de website. Je kunt je ook inschrijven voor de wekelijkse nieuws/inspiratiebrief met blog, podcast en overig nieuws. Of maak contact via [LinkedIn](#), [Twitter](#) of [Instagram](#) of [Facebook](#).



met hartelijke groet

George

+31 6 5110 8415

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

Hier zijn wat links naar beelden van Matthieu Robert Ortis waarvan ik foto's liet zien om aan te tonen dat letterlijk hetzelfde object op een radicaal andere manier kan worden waargenomen.

<https://www.youtube.com/watch?v=Y7slw4tXre0>

<https://www.youtube.com/watch?v=9fd1GoiK3rk>