

Eef van Opdorp

GEK VAN GELD



Een positieve relatie met geld

voor de financiële vrijheid om te leven zoals jij wil

Eef van Opdorp

GEKVAN GELD

Een positieve relatie met geld voor de financiële
vrijheid om te leven zoals jij wil

Spectrum

Omslagontwerp: Moker Ontwerp
Foto auteur: Floris van Bergen
Opmaak: Elgraphic

ISBN 978 90 00 37882 1
ISBN 978 90 00 38070 1 (e-book)
NUR 770

© 2022 Eef van Opdorp
© 2022 Uitgeverij Unieboek | Het Spectrum bv, Amsterdam
Eerste druk, 2022

Spectrum maakt deel uit van Uitgeverij Unieboek | Het Spectrum bv,
Postbus 23202
1100 DS Amsterdam

www.spectrumboeken.nl

www.eefvanopdorp.nl

 Spectrum Lifestyle Boeken

 spectrumboeken

 eef-van-opdorp

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

De uitgever is bij het regelen van de auteursrechten uiterst zorgvuldig te werk gegaan. Alvorens tot publicatie over te gaan is getracht de rechthebbende(n) te achterhalen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich alsnog tot de uitgever wenden.

Dit boek is bedoeld als naslagwerk, niet als financiële handleiding. De verstrekte informatie dient als hulp bij het nemen van afgewogen beslissingen. Raadpleeg bij vragen of financiële problemen altijd een expert. De uitgever en auteur zijn niet aansprakelijk voor nadelige gevolgen die door gebruik van dit boek ontstaan.

INHOUD

Inleiding	7
1 Begrijp je geldbrein	15
2 Geldgedachten	33
3 Je waarden, geldgeschiedenis en geldbiografie	53
4 Geldtypen en geldgedrag	85
5 Geldtypen in de praktijk	110
6 Je koopknop en je stopknop	134
7 Actieknop: inkomsten en uitgaven	154
8 Besparen	166
9 Sparen en beleggen	197
10 Geldplan	229
Nawoord	235

INLEIDING

Er zijn honderden boeken geschreven over hoe je in een paar stappen miljonair wordt. En als dat ook jouw doel is, dan is dat prima. Maar dit boek stelt je eerst een vraag: hoeveel heb je per maand nodig om het leven te leiden dat bij jou past? Zodat je geen geldstress hebt en gewoon tevreden bent. Je hebt helemaal geen miljoenen nodig om financieel vrij te zijn. Het gaat er vooral om dat je datgene doet wat belangrijk voor je is. Dat is ware rijkdom.

Geld gaat namelijk helemaal niet over geld. Er zijn rijke mensen die zich rijk voelen, maar er zijn ook rijke mensen die zich arm voelen. Er zijn arme mensen die zich toch rijk voelen en er zijn arme mensen die zich arm voelen. Voor jou ligt de uitdaging in de vraag: welk prijskaartje hangt er aan mijn eigen leven, zodat ik kan doen wat ik graag wil? Zonder me zorgen te hoeven maken. Het bedrag op het prijskaartje is voor iedereen anders. En het is spannend, omdat je prijskaartje vaak gepaard gaat met keuzes maken.

Neem bijvoorbeeld de klusjesman die bij mij de zolder isoleert. Hij werkt 36 uur per week bij een bank en verdient € 3000,- netto per maand. Hij baalt ervan om elke dag weer achter een bureau te zitten (geestdodend, saai en voorspelbaar). Toen hij klein was, droomde hij ervan om timmerman te worden. Maar omdat-ie goed was met cijfers, zit hij nu dus bij een bank. Door een reorganisatie moest-ie ineens aan de slag met een plan B. Wat inhoudt dat hij nu onder werktijd alsnog een klusopleiding doet. Op zaterdag oefent

hij, en de klusaanvragen stromen binnen. Hij loopt bij mij door het huis heen en oogt extreem vrolijk. Maar de bank wil 'm nu toch houden. Wat ga je doen, vroeg ik 'm tijdens de koffie. 'Als ik echt een klusbedrijf start, dan weet ik niet zeker of ik dat ga redden. En qua geld verdien ik zeker niet wat ik nu bij de bank verdien.'

Zie hier de impact van geld op zijn leven. Kiest-ie voor klussen, voor minder geld met plezier, of voor de bank, voor meer geld met minder plezier? Hij liep fluitend weer naar boven, maar ik vrees dat-ie alsnog eindigt achter zijn bureau.

Tja, hoeveel heb je nodig om financieel vrij te zijn? Wat zou jij doen? Als je dit boek uit hebt, weet je in ieder geval welk prijskaartje er hoort bij jouw ideale manier van leven en hoe je daar komt.

Als je financieel wilt groeien gaat het totaal niet over cijfers. Het gaat wel over jou, over je geldovertuigingen en de gevoelens die je hebt bij geld. Je komt niet uit de lucht vallen. Wat je van huis uit hebt meegekregen heeft grote invloed op hoe je nu met je geld omgaat. Alleen ben je je daar vaak niet van bewust. Ik weet uit ervaring hoe belangrijk het is dat je goed voor jezelf zorgt. Sterker nog, ik ben ervan overtuigd dat geld een eerste levensbehoefte is. Je hebt het nodig om goed voor jezelf te kunnen zorgen. En omgekeerd: als je géén geld hebt, geeft dat stress en dat beïnvloedt werkelijk alles in je dagelijks leven. Door mijn eigen geldfouten heb ik de sleutel(s) gevonden die beter werken. Het liefst zou ik je willen behoeden voor alle valkuilen waar ik zelf in ben gevallen. Dat gaat natuurlijk niet lukken, want we hebben allemaal recht op onze eigen fouten. Maar ik hoop wel dat jij je iets sneller bewust wordt van je eigen gedrag en de keuzes die je maakt dan ik.

Zogezegd ben ik een prima voorbeeld van 'door schade en schande' wijs worden. Mijn verleden kan ik samenvatten in de volgende missers:

- Ik studeerde in Amsterdam aan de universiteit en was twintig kilo zwaarder dan nu. Die twintig kilo zou je kunnen omrekenen naar glazen bier en vakanties. Dan kom je op een

bedrag van € 25.000,-. Dat geld heb ik opgefeest met behulp van mijn studiefinanciering. De lening moest ik na mijn studententijd terugbetalen.

- Na mijn studie begon ik als startende ondernemer met een veel te laag tarief. Daarnaast gaf ik mijn omzetbelasting uit, in plaats van het apart te zetten. Ik liep continu achter de feiten aan en was zo gestrest dat het ten koste ging van de kwaliteit van mijn werk.
- Als ondernemer had ik ook last van een te groot ego. Op aanraden van heren in een pak zette ik een ingewikkelde bv op die ik zelf helemaal niet snapte. Ik luisterde niet naar mijn instinct en had de kleine lettertjes niet goed gelezen. Dat kostte me zeker een paar duizend euro per jaar.
- Ook privé heb ik elke valkuil wel vanbinnen gezien. Ik ben niet één, maar twee keer gescheiden. Daardoor voelde ik me een dubbele mislukkeling. Scheiden is niet alleen emotioneel heftig, het is ook financieel zwaar. Ik hielp mensen in het tv-programma *Uitstel van Executie* terwijl mijn eigen huis onder water stond. Ik keek tegen een restschuld aan van € 40.000,-. Ondertussen viel er een kies uit mijn gebit door de financiële stress en hield ik alle ballen hoog als alleenstaande moeder. (Wat ik dan weer wel goed heb gedaan is keihard blijven werken aan een goede relatie met mijn exen. De beste investering ooit voor mijn kinderen!)

Ik weet nog precies het moment dat ik op een plastic tuinstoel in mijn lege huiskamer zat, zonder bank, tafel en stoelen. Ik dacht: dit is dus het dieptepunt. Lager dan dit kan ik niet vallen en erger dan dit wordt het niet. Nul euro spaargeld op de rekening en ik ben (weer) gescheiden. Mijn perfecte plaatje van huisje-boompje-beestje is volledig mislukt. Ik heb het totaal niet voor elkaar gekregen. En op dat dieptepunt ontmoette ik mijn oerkracht. Die had ik al heel lang niet meer gevoeld. En die zei: 'Je hebt toch jezelf?' Toen kwam er een rust over me heen en ik wist: ik bouw vanaf nul alles weer op. Ik heb mijn kinderen, familie en vrienden. We gaan er een

mooi leven van maken. En ik kan wel stellen dat dat tot nu toe heel goed lukt. Alles is beter geworden vanaf het moment dat ik uit mijn plastic tuinstoel stapte.

Zou ik dit alles hebben willen missen? Ja, als die kiespijn, maar nee, ook weer niet. Want juist omdat ik weet hoe het niet moet, weet ik nu ook hoe het wel moet. En het allerbelangrijkste: ik vertrouw weer op mezelf. Ik ben zelf uit het dal geklommen en heb de boel weer opgebouwd. Ik besef sindsdien hoe belangrijk het is om in tegenspoed terug te vallen op een goede geldbasis. Dat je wél een buffer hebt als het tegenzit. Dat is wat dit boek je geeft: kennis over je geldbrein en een nieuwe start. Zodat je voortaan bewustere geldkeuzes maakt die passen bij jou. Van stress naar rust. En als ik het kan, dan kun jij het ook.

Hoe is je relatie met geld?

Als ik je vraag naar woorden die passen bij de vraag ‘Hoe ziet voor jou de ideale liefdesrelatie eruit?’, dan roep je waarschijnlijk: liefdevol, vol aandacht, veilig zijn, betrouwbaar, goede communicatie, humor, positief en genieten. Het fijne aan een relatie met een mens is dat, als de relatie niet bevalt, je het ook weer kunt uitmaken. Dat geldt niet voor je relatie met geld. Die kun je niet uitmaken, die is er altijd. Dat geldt voor iedereen. Je zit er de rest van je leven aan vast. Je kunt op je klompen aanvoelen dat een positieve relatie met geld je een ander soort werkelijkheid geeft dan een negatieve relatie. Geld heeft impact op alles wat je doet in je leven.

Dus hoe ziet jouw relatie met geld eruit? Behandel je geld met respect, ben je er lief voor, geef je er genoeg aandacht aan, heb je er lol mee en geniet je ervan (net als met een ‘echte’ relatie)? Als dat zo is, dan zie je dat terug op je bankrekening. Daar staat waarschijnlijk genoeg op. Heb je een slechte relatie met geld, ben je er bang voor en besteed je er te weinig aandacht aan, dan zie je dat terug op je bankrekening. Je merkt het ook aan je lijf en gedachten. Grote kans dat je last hebt van geldstress of geldzorgen.

Een positieve relatie met geld resulteert in een zorgelozer geldleven. En aangezien je voor (bijna) alle leuke dingen in het leven geld nodig hebt, is het wel zo fijn om je zaakjes goed voor elkaar te hebben. Het beste moment om dat te doen, is als er nog geen problemen zijn. De meeste mensen doen het precies andersom. Die gaan eerst keihard op hun gezicht en komen dan pas in actie. Dan komen ze in mijn coachpraktijk terecht met vragen als:

‘Waarom heb ik toen toch alle schulden van mijn ex overgenomen?’

‘Hoe kan het dat ik bakken met geld verdien, maar het ook zo weer kwijtraak?’

‘Waarom red ik de hele wereld behalve mezelf?’

‘Waarom vertrouw ik niet op mijn instinct en ben ik nu weer opgelicht?’

‘Hoe kom ik van mijn angst voor geld af? Ik heb het goed en toch kan ik er niet van genieten.’

‘Waarom spaar ik niet, terwijl ik wel elke dag bang ben voor tegenslag?’

Had ik maar... beter voor mezelf gezorgd, meer gespaard, op mezelf vertrouwd, mijn grenzen aangegeven.

Jij kunt er nu al voor kiezen om jezelf opnieuw uit te vinden. Als je jezelf begrijpt, maak je bewustere keuzes. Je geldbasis begint tussen je oren en niet bij je bankrekening. Het gaat hier wel om jouw euro's. En elke euro is er een. Je leven hangt aan elkaar van kleine keuzemomenten die bij elkaar opgeteld grote impact hebben. Je doet iets wel of je doet iets niet. Of je wordt gek van geld, of je bent gek van geld. Er is geen tussenweg! Aan jou de keuze.

Hoe werkt dit boek?

Het eerste deel van het boek gaat over je binnenkant. Dat wat je niet ziet maar wat er wel voor zorgt dat je geld overhoudt of tekortkomt.

Ik leg je uit hoe je geldbrein werkt. Want de keuzes die je maakt en wat je vervolgens doet, alles begint tussen je oren. Daarnaast ga je terug naar je eigen geldgeschiedenis, overtuigingen en geldpatronen. We zijn allemaal anders, maar als mens hebben we ook een aantal kenmerken en eigenschappen die universeel zijn. Dat zie je terug in de acht geldtypen die iedereen op de wereld in zich heeft. Je hebt de Struisvogel, het Slachtoffer, de Held, de Waaghals, de Sint-bernard, de Creatieveling, de Controlfreak en de Magiër.

In Amerika heb ik de opleiding MoneyCoachTherapy gevolgd. De methodieken die ik daar heb geleerd, gebruik ik nu in mijn eigen coachpraktijk. Je leest in verschillende hoofdstukken de verhalen van mijn klanten. Wie weet herken je bepaalde patronen in jezelf, en haal je er inspiratie uit. Om je een idee te geven krijg je als voorproefje het verhaal dat Anoeska me vertelde tijdens haar eerste sessie. Ze gaf aan dat ze niet meer kan genieten en dat haar relatie onder druk staat. Haar dominante geldtype is de Controlfreak. En ja, dat is een probleem... Het beïnvloedt haar hele leven.

Ze kijkt me verbijsterd aan. Nog een laatste poging om de boel onder controle te houden en dan barst ze in tranen uit. 'Ik was negen jaar oud en mijn vader zat in zijn leren stoel. Mijn moeder zat op de bank. Ik kreeg Fanta en dat kreeg ik anders nooit. Mijn vader zei dat er schulden waren. Mijn moeder vertelde dat het huis werd verkocht. O ja, en ze gingen uit elkaar.

De aarde scheurde open en de grond zakte onder me vandaan. Ik was woest vanbinnen. Ik voelde me verraden. Mijn ouders geen geld? Onmogelijk! Mijn ouders zouden ervoor zorgen dat mijn leven goed was, dat alles geregeld was. Maar vanaf dat moment was het onveilig. Ik vertrouwde hen niet meer en de wereld ook niet. Ik heb me nooit gerealiseerd dat dit moment nog zo veel impact heeft op mijn leven nu.' Ze snikt.

Anoeska kreeg vorig jaar een burn-out en kon helemaal niks meer. Daar is ze inmiddels uit en haar werk loopt prima. Ze heeft meer dan €300.000,- op haar rekening staan, maar ze kan er niet van genieten. Ze kan sowieso niet genieten. Ze geeft niks uit als het niet hoeft, ook niet

aan een ander. En daar heeft haar vriend genoeg van. Ze heeft geweigerd om postzegels voor hem te kopen. Dit ogenschijnlijke kleinigheidje was voor hem de druppel. De maat was vol. Die extreme zuinigheid beïnvloedde hun hele leven. Hij was het spuugzat. Niet meegaan naar een feestje, omdat je dan een cadeau moet kopen. Liever nog meer werken dan samen iets leuks doen. Niet uit eten gaan, want dat is zonde van het geld. Ze weet dat ze hem kwijtraakt als ze hier niks aan doet. Ze begrijpt maar niet waar haar vrekigheid vandaan komt. Ze harkt en harkt en harkt als een malloot geld binnen. Ze houdt van haar vriend en toch wil ze hem niks geven.

Waarom doet ze dit en hoe komt ze in hemelsnaam van dit gedrag af? Het antwoord lees je in hoofdstuk 5.

In het tweede deel van het boek ga je aan de slag met je eigen geldzaken. Wie weet heb je het allemaal al hartstikke goed geregeld. Zo niet, dan ontdek je waar je geldlekkages zitten en kun je er wat aan doen. Je krijgt handige tips hoe je de beste deals voor jezelf regelt. Het klinkt misschien wat tuttebellerig, maar overzicht geeft toch echt inzicht. Je gaat hier flink aan de slag met je inkomsten en uitgaven. Dat moet ook wel, want zonder goede basis weet je niet waar je aan toe bent. En dat gun ik je juist wel.

Als beloning voor jezelf sluiten we het boek af met het allerleukste wat er is: plannen maken voor je toekomst. Waar droom je van, wat vind je belangrijk en hoe kom je daar? Het geldplan zorgt ervoor dat je je dromen vertaalt in gelddoelen, zodat je ervoor zorgt dat je dromen ook echt uitkomen. Dat hoeft allemaal niet groots en meeslepend te zijn. Weet wat voor jou genoeg is en dan is het een kwestie van DOEN.

Geniet van je reis!

May the force be with you – Star Wars

BEGRIJP JE GELDBREIN

*An interest in the brain requires no justification
other than a curiosity to know why we are here, what we
are doing here, and where we are going.*

– Paul D. MacLean

Niet zo heel lang geleden strompelde ik na een lezing naar huis. Wat deden mijn voeten zeer. Mijn schoenen zaten veel te strak, de hakken waren te hoog en mijn tenen schoten in de kramp. Dat was niet zo vreemd, aangezien ze met geen mogelijkheid in de neus pasten. Ik vroeg mezelf dan ook af: in welke vlaag van verstandsvverbijstering heb ik deze schoenen gekocht? Toen ik ze ruim een maand geleden in de winkel zag staan, zaten ze al niet lekker. Maar ja, ze waren wel in de aanbieding, maar liefst 40 procent korting. En al was ik helemaal niet op zoek naar nieuwe schoenen, zo'n kans kon ik niet laten schieten. En wat is nou precies 'te klein'? Ik zou ze vanzelf uitlopen. Het was warm die dag, dus bij kouder weer zouden mijn voeten behoorlijk krimpen. Bovendien was dit echt leer, dat zag je zo. En leer geeft vanzelf mee, na een tijdje. Kwestie van even door de blaren heen lopen. Maar dan heb je ook wat. Supperdure leren schoenen voor een schijntje. Daarom vond ik het een heel goed plan om niet één, maar meteen twee paar te kopen. In verschillende kleuren. Altijd handig met het combineren van mijn kleding. En ik was meteen klaar qua schoenen voor de komende twee jaar. Wat was ik toch een mazzelaar. Aan de kassa keek ik de mevrouw glimlachend aan. Zij zag vast ook wel wat voor een slimme koopjesjager ik was.

Hoe kon het in vredesnaam dat ik mezelf, daar in die winkel, zo voor de gek heb gehouden? Dat ik die schoenen ter plekke groter heb zitten denken en mijn voeten kleiner? Dat ik ook nog eens *twee* paar kocht, die ik never nooit meer aan ga doen? En erger nog, ik had ze helemaal niet nodig! Ik heb al meer dan genoeg schoenen. Dit was dus zeker geen briljante aankoop of superdeal. Dit was een ordinaire miskoop. Ik heb ruim tweehonderd euro de sloot in gegoooid. Waar was mijn verstand gebleven?

Vraag jij je ook weleens af waarom je iets koopt wat je niet nodig hebt? Waarom je vol overtuiging iets koopt waar je later spijt van hebt? Wees niet te hard voor jezelf. Het is allemaal te verklaren vanuit de werking van je brein. De meeste koopbeslissingen neem je volautomatisch en onbewust. Als je bewustere keuzes wilt maken in je geldzaken, dan is het wel zo handig dat je weet hoe je geldbrein werkt. Dit hele boek gaat over jezelf begrijpen, zodat je je eigen brein te slim af bent. Minder aankopen op instinct en meer nadenken.

Niet één maar drie breinen

Het begint allemaal in ons hoofd. Onze hersenen bestaan uit verschillende delen die elk hun eigen karakter hebben. We hebben eigenlijk niet één brein, het zijn er maar liefst drie. En afhankelijk van welk brein er bij jou aanstaat koop je iets wel of koop je iets niet. Als je gaat begrijpen en voelen wanneer je koopknop wordt ingedrukt, kun je bewuster kiezen waar je je euro's aan uitgeeft. Of juist níét aan uitgeeft. Want niet uitgeven is net zo goed een keuze.

In de jaren negentig heeft onderzoeker, fysicus en neurowetenschapper Paul MacLean een breinmodel uitgedacht. In zijn boek *The Triune Brain in Evolution* (1990) legt hij op een praktische manier uit wat er allemaal in ons hoofd gebeurt. Het komt erop neer dat ons brein zich in miljoenen jaren tijd heeft geëvolueerd tot drie breinen. Elk brein heeft een eigen taak en eigenschappen.

Ons oudste brein, dat vooral bestaat uit de hersenstam, is het reptielenbrein. Dit brein is zo'n 500 miljoen jaar oud en heeft maar één doel: overleven. Daaromheen groeide vervolgens ons emotionele brein, dat ervoor zorgt dat we ons sociaal gedragen en dat we ervaringen onthouden en ervan leren. Ons allerjongste brein is het denkende brein. Dit gebruik je om na te denken, je impulsen te beheersen en te leren.

Je kunt de verdeling van de drie breinen visualiseren door een vuist te maken met je hand. Je pols staat voor je reptielenbrein. Het is de hersenstam die vastzit aan je ruggenmerg. Je handpalm kun je zien als je emotionele brein. En de vingers die daar als een soort overkapping overheen liggen staan voor het denkende brein. Dat is je allernieuwste deel, de grijze massa die verdeeld is in een linker- en rechterhersenhalft. Dit deel denkt na en maakt bewuste door-dachte keuzes. Hoe dieper of lager je gaat in het brein, hoe meer je 'wordt geleefd' door automatisch onbewust gedrag. Dus ben jij baas in je eigen brein? Nee, 95 procent van ons gedrag gebeurt doorgaans onbewust. Kun jij meer baas worden in je eigen brein? Jazeker, als je meer tijd doorbrengt in je denkende brein, de prefrontale cortex.

Je gebruikt vaak je 'lagere breinen'. Zodra er een dreiging is volgt er een reflex: vechten, vluchten of bevriezen. Als je uit je ooghoek ineens iets ziet en je springt weg, dan is dat goed. Anders lag je onder een auto. Als je 's nachts wakker wordt van brandlucht is het goed om uit je bed te springen. Als er iemand op je af komt lopen, 's avonds in het donker, dan is het slim om je om te draaien en weg te rennen. Maar er zijn ook een heleboel situaties in je leven waarin het helemaal niet prettig of zinvol is om in je overlevingsmodus te blijven hangen. Dan is het zaak om je denkende brein aan te zetten. Om de situatie vanuit verschillende hoeken van een afstandje te bekijken. Om zelf datgene waar je zo sterk op reageert te bezien. Om daarover na te denken en op basis van je instinct, gevoel én gedachten een keuze te maken hoe je ermee omgaat. We gaan per brein kijken wat de functie ervan is en waar dat brein behoefte aan heeft.

Waar	Reptielenbrein (25%)	Emotionele brein (70%)	Denkende brein (5%)
Hoofdvraag	BEN IK VEILIG?	BEN IK GELIEFD?	WAT KAN IK LEREN?
Fysiek	Hersenstam en cerebellum	Limbisch systeem	Neocortex
Doel	Overleven en voortplanten	Overleven en voortplanten	Leren en anticiperen
Wat	Ademen, hartslag, doorbloeding, lichaamstemperatuur, slapen	Alarmcentrale: pijn vermijden	Logisch nadenken
Hoe	Seks, eten en drinken, genot boven pijn	Opslagplaats informatie Emotie-herinneringen / ervaringen	Abstraheren, plannen, organiseren, fantaseren, problemen oplossen
Reactie	Vechten, vluchten of bevriezen	Vechten, vluchten of bevriezen	Nadenken, terugkijken en vooruitkijken
	Onbewust Automatische piloot	Onbewust Automatische piloot	Bewust
	Impulsief/reactief	Impulsief/reactief	Impulsbeheersing proactief
Termijn	Hier en nu	Hier en nu	Verleden, heden, toekomst
	Kortetermijnkeuzes	Kortetermijnkeuzes	Langetermijnkeuzes
Context	'Zijn'	Erbij horen, sociale binding, gewoonten	Identiteit en aanpassingsvermogen

Wat gebeurt er in ons hoofd, en waarom doen we wat we doen? Als je begrijpt hoe je breinen werken, kun je beter kiezen welk brein belangrijke beslissingen mag nemen. In de dagelijkse praktijk denken we hier bijna niet over na. We worden vooral gestuurd door ons onderbewuste. Een bekende vergelijking is die met de ijsberg in het water. Die staat symbool voor het feit dat 95 procent van alles wat we de hele dag doen onbewust gebeurt. Oftewel, het speelt zich

‘onder water’ af. Het enige wat boven het water zichtbaar is, is het topje van de ijsberg. Dat staat voor ons bewuste gedrag, en dat is maar 5 procent! Dat is exact dat gedeelte waar ouders altijd op hameren als ze tegen hun kinderen zeggen: ‘Eerst denken, dan doen!’ Maar helaas... niets menselijks is ons vreemd. Wij zijn vooral nog heel goed in eerst doen en dan denken. We komen vaak niet verder dan doen en voelen. We leven dan op de automatische piloot.

Als je bewustere keuzes wilt maken, dan moet je meer tijd doorbrengen in je allerjongste brein: je denkende brein. Het tegenstrijdige is dat je dan wel éérst de behoeftes van je andere twee breinen bevredigd moet hebben. Nadenken kunnen we alleen als we ons veilig voelen in ons lijf en in ons hoofd. Het is niet óf mediteren óf rationaliseren, het is niet óf sporten óf therapie, het is niet óf voelen óf nadenken – het is én én. Als je voor jezelf snapt hoe je reageert in een bedreigende situatie, dan kun je beter kiezen hoe je ermee omgaat. Ga je meteen doen (reactief) of denk je er eerst over na?

Per brein bekijken we samen waar het voor dient en waar het behoefte aan heeft. Welk brein bij jou de overhand heeft, is van invloed op je geldzaken. Vaak rood staan is bijvoorbeeld typisch reptielengedrag. Merkkleding kopen is gestuurd door je emotionele brein, omdat je graag bij de groep wilt horen. Als je een lekkere spaarbuffer hebt, dan is je denkende brein actief geweest. Schiet je in de stress van geld, dan zul je aan de slag moeten met je reptielen- en je emotionele brein.

Het reptielenbrein: ben ik wel veilig?

Dit deel van het brein gaat over de basisfuncties om te overleven. Zorgen voor een hartslag, het reguleren van je lichaamstemperatuur, ademen, slapen, eten en drinken. Alles wat hier gebeurt is instinctief, volautomatisch en gaat vliegensvlug. Het hoofddoel is overleven. Daarom is er een continue focus op gevaar. Is er gevaar,

dan kiest dit brein voor vechten, bevriezen of vluchten. Een reptiel is koelbloedig en dat is dit brein ook. Er is hier geen hoge aaibaarheidsfactor. Denk maar aan een leguaan of een krab. Die zijn niet echt knuffelbaar. Een reptiel is niet bezig met persoonlijke relaties en sociaal doen. Bij dit brein draait alles om zelfbehoud. Het leeft in het nu en kijkt niet naar het verleden of de toekomst. Het leert ook niet van fouten, het 'is' er gewoon. Het reptielenbrein is totaal niet bezig met succesvol zijn, ambities of jezelf uitdagen. Het draait hier puur en alleen om overleven en voortplanten. Seks, drugs en rock & roll. Een gokverslaving, of te veel eten of drinken, het 'huist' allemaal in dit hersengebied. Het gaat er hier primair, impulsief, reactief en onbewust aan toe. Je denkt niet de hele dag na over je lichaamstemperatuur en als je bijna wordt platgereden door een auto, ga je waarschijnlijk schelden. Allemaal reptielengedrag. Dit deel van het brein is *wired to desire*. Als er gekozen moet worden tussen plezier en pijn, dan wint plezier het altijd. Overleven, plezier, genieten en een quick fix zijn hier het devies.

De basisbehoefte van je reptielenbrein is veiligheid. Op elke situatie die zich voordoet volgt een eenvoudig selectieproces in het reptielenbrein: is dit een bedreiging of is dit oké? Als je je veilig voelt, dan ben je niet bezig met overleven, maar voel je je vredig. Maar zodra je je zorgen maakt over geld, schiet je brein in angst en daarmee in de 'overlevingsstand'. Het is onveilig, dus de primaire reactie is vechten, bevriezen of vluchten. Vanuit het perspectief van het reptielenbrein gaat geld daadwerkelijk om overleven. Geen geld betekent namelijk: geen dak boven je hoofd, geen eten, geen bescherming, geen partner, geen voortplanting en uiteindelijk de dood. Op onbewust niveau denkt je brein bij geldtekort: dit overleef ik niet. Er is doodsangst aan de gang. Dit is de reden dat geldstress zo heftig is. Het knaagt aan ons overlevingsinstinct, het maakt ons bang. Dit is waarom mensen met geldstress vaak bozer zijn dan normaal, in huilen uitbarsten of juist verstarren en helemaal niks meer doen.

Typisch reptielengedrag

- Veel spullen kopen om je veilig te voelen. Van iets kopen krijg je een instant goed gevoel. Daarnaast koop je voor jezelf schijnveiligheid. Denk maar aan de holbewoners: hoe meer spullen in de opslag, hoe beter. Altijd handig voor later.
- Online shoppen en pas later betalen. Er is alleen het nu, de toekomst bestaat niet.
- Impulsaankopen doen bij de kassa. *Wired to desire*. Lang leve genieten, en het liefst nu. Het reptielenbrein is gevoelig voor visuele prikkels. Dus als je iets lekkers ziet, dan wil je het hebben.
- Online gokken of krasloten kopen aan de kassa. Nu genieten van de kick van een kans op miljonairchap. Snel geld en nooit meer werken. Briljant plan, volgens het reptielenbrein.

Het emotionele brein: hou van mij

Het hoofddoel van het emotionele brein is erbij horen en voortplanten. In dit deel van het brein is het limbisch systeem aan het werk. Het limbisch systeem houdt zich bezig met de verwerking van onze emoties, geheugen en motivatie. Het bestaat uit meerdere delen, waaronder:

De hippocampus oftewel de harde schijf van je hersenen. Zie het maar als een enorme opslagplaats van al je kennis en herinneringen uit je korte- en langetermijngeheugen.

De amygdala is je persoonlijke alarmcentrale. Als deze afgaat voel je veelal angst, paniek, boosheid of agressie. Hier wordt informatie gekoppeld aan een emotie. Een blauwe brief van de Belastingdienst kan ervoor zorgen dat de alarmcentrale aan gaat. Net als bij het reptielenbrein resulteert dit in vechten, bevriezen of vluchten.

De thalamus is het controlecentrum van onze hersenen. Hier wordt alle zintuiglijke informatie – dus dat wat we zien, horen, voelen en proeven (ruiken zit in een ander gebied) – verwerkt. De thalamus beslist dan vliegenvlug: is deze informatie belangrijk of onbelang-