

# Begin ergens om te **geven**

---

Copyright® 2023: BecomeDamnGood

Auteur: Ben Steenstra

Co-auteur: Nicci Severens

Jaar van uitgave: 2023

Druk: 1

Vormgeving en lay-out: Mindd.eu

ISBN: 9798393193102

Voorwoord	01
Inleiding	02
De 4 vormen van goed doen	19
10 positieve effecten van goed doen	35
De mindset om goed te doen	57
Spiritualiteit en goed doen	73
66 dagen goed doen om beter te worden	81

**Begin ergens om te geven in 66 dagen.**

# Voorwoord.

Goed doen is van alle tijden. Dit is niet alleen een geste zoals we vandaag de dag misschien zijn gaan denken. Het was al van oudsher een overlevingsstrategie. We hebben elkaar namelijk nodig. Nu misschien wel meer dan ooit. Goed nieuws want goed doen zit in de menselijke natuur. Dat is een feit. De een doet het heel bewust, de ander misschien iets minder, maar wel vanuit een goed hart. Het is niet voor niks dat hele culturen zijn gebouwd op dit principe.

Om elkaar geven. Met onze drukke agenda's vergeten we het wel eens. Toch is het eenvoudiger dan je denkt en kost het vaak veel minder moeite dan je verwacht. Belangrijker nog, het levert zoveel meer op dan je nu nog kunt vermoeden. Niet alleen voor een ander, maar juist ook voor jezelf. We leggen je in dit boekje uit hoe jij jouw aangeboren talent van goed doen vanuit compassie en empathie, moeiteloos kunt omzetten in alledaagse acties. Want ieder gebaar hoe klein ook, is wat er toe doet.

Wij helpen je graag om te beseffen hoe belangrijk goed doen is voor de mensen om je heen en voor jezelf en dat het veel meer is dan een sporadische donatie aan een goed doel. Door bewuster goed te doen help je meer mensen en ervaar je zelf onder andere; meer plezier in het leven, minder stress én het levert je uiteindelijk een nog rijker sociaal leven op. Wie weet helpt het je zelfs op zakelijk gebied vooruit.

We dagen je uit met inzichten, persoonlijke vragen en diverse tips om 66 dagen lang om bewuster goed te doen. Begin ergens om te geven en wordt een betere versie van jezelf.

# Inleiding.

Op een dag liep een oude man moeizaam een restaurant binnen. Hij was mager, met een ingevallen gezicht en sjofole kleren. Langzaam schuifelde hij naar een tafeltje bij het raam.

Een van de jonge serveersters, die Anne heette, had net die ochtend gehoord dat ze na maanden van huurachterstand haar woning uit moest. Toen ze de oude man binnen zag komen, vergat ze voor even haar problemen. Ze liep snel naar hem toe, stelde zich netjes voor en zei: 'Laat me u helpen.' Ze nam zijn versleten jas aan en hielp hem te gaan zitten. Ze zorgde dat zijn stoel aangeschoven was en zette zijn wandelstok binnen handbereik en bracht zijn bestelde kopje koffie met warm appelgebak waar ze een beetje extra slagroom bij deed.

Nadat de oude man afgerekend had, hielp de serveerster hem overeind, gaf zijn wandelstok aan en hield de deur voor hem open, terwijl ze hem vriendelijk gedag zei. Vlak voordat de deur achter hem dicht viel, draaide de oude man zich nog even om en zei: Dankjewel Anne, je bent erg aardig.

Anne liep naar de tafel en pakte het geld. Onder het bord lag een visitekaartje en onder het servet vond ze 500 euro.

Op het servet stond de volgende tekst:

“Lieve Anne, ik respecteer je zeer.  
De manier waarop je anderen  
behandelt is geweldig. Je bezit het  
geheim van geluk.  
Jouw aanwezigheid geeft licht aan  
anderen. Je baas.”

En dat was de eerste keer dat  
de medewerkers in het restaurant de  
eigenaar hadden gezien.



Het is een natuurwet dat je zelf altijd beter wordt door goed te doen. Maar wel alleen als je er eigenlijk niet iets voor terug verwacht. We kunnen goed doen in de vorm van iets aardigs doen of zeggen of in de vorm van financiële hulp. Maar wat we ook doen, op de een of andere manier loont het altijd.

Goed doen en er zelf beter van worden gaat om compassie, empathie en het win-win principe. We hoeven echt niet allemaal een soort Moeder Theresa of Ghandi te worden om volgens deze filosofie te leven. Bewust en met positieve intenties goed doen zonder iets terug te verwachten maakt een mens aantoonbaar gelukkiger, gezonder en welvarender. Daarnaast draagt het bij aan een meer liefdevolle, vredelievende samenleving.

Dit boekje legt uit waarom het zinvol is om ergens te beginnen om te geven. We leggen uit waarom het goed is voor een ander, welke voordelen 'goed doen' jou zal opleveren en waarom dat altijd voor iedereen op gaat. Goed doen zit van oudsher in onze genen maar soms door de waan van de dag vergeten we het weleens. Misschien ook wel omdat het niet meer zo nodig lijkt. Maar ook actuele onderwerpen zoals de verharding in de samenleving, polarisatie en conflicten kunnen ons verleiden dat we maar beter eerst voor ons eigen hachje kiezen.

Is dit boek een pleidooi om nog meer of vaker te doneren en iedere dakloze die je tegenkomt onder je hoede te nemen? Nee! Je hoeft ook niet iedereen die je passeert op straat als een verlichte goeroe Namasté te wensen. Het goed doen waar het echt over gaat zit in de kleine dingen en subtiele gebaren. Hoe vaker we goed doen en hoe meer mensen 'goed doen', hoe beter we er allemaal van worden. Stel je voor dat we werkelijk allemaal dit principe van 'Goed doen' dagelijks zouden toepassen. Dan zouden er misschien helemaal geen hongerige kinderen, eenzame mensen of verwarde zwervers meer zijn. Werkelijk iedereen kan een gelukkiger en rijker leven leiden door eenvoudigweg goed te doen.

Misschien doneer jij al maandelijks aan een goed doel. Er zijn veel mensen die standaard een percentage van hun inkomen schenken aan goede doelen. In sommige gevallen gaat dat over hoge bedragen, maar dat is niet het 'goed doen' waar dit boek over gaat. Doneren is slechts een onderdeel van goed doen. Het is een vorm van indirect iets doen. Jij geeft geld en daarna is het letterlijk uit jouw handen. Je hebt geen invloed meer op wat ermee gebeurt, wie er baat bij heeft en of het daadwerkelijk goed terechtkomt. De complete wereld van goed doen is veel rijker. Zeker als je gaat beseffen dat jij er zelf ook beter van zult worden.

De grap is, iedereen wordt geboren met het goed doen gen. We leren het alleen naarmate we ouder worden eerder af dan aan. Het enige dat je dus eigenlijk hoeft te doen, is je er weer bewust van worden en het opnieuw toepassen in je dagelijkse leven. Vervolgens ga je vanzelf ook alle voordelen ervaren die hierbij horen. Voordelen die je meteen kunt merken maar die ook op de lange termijn een positieve draai aan je leven zullen geven. Zo krijgen alle facetten van je leven meer glans. Het geeft je niet alleen privé een boost maar ook zakelijk of op het gebied van je carrière.

Een bekend gezegde luidt:

Als je **gelukkig** wilt zijn  
Moet je een uurtje **slapen**  
Een dag gaan **vissen**  
Een maand **getrouwd** zijn  
Een jaar lang een **fortuin** erven  
Een leven lang **goed doen**



Over de eerste vier statements kun je met een goed glas wijn uren filosoferen, maar de laatste is meer dan waar. Nu horen we je denken: Ja, maar egoïstisch ingestelde mensen kunnen toch ook stinkend rijk en gelukkig zijn? Dat is in zekere zin ook zo, maar toch klopt het niet helemaal. Het is een beetje te vergelijken met iemand die bewust kinderloos is zegt dat hij evenveel van kinderen kan houden als een ouder.

Mensen die egoïstisch ingesteld zijn, kunnen namelijk wel zeggen dat ze gelukkig zijn, maar de wetenschap toont aan dat mensen die goed doen voor anderen toch echt veel gelukkiger en zelfs gezonder zijn. Een egoïst kan net zoveel en soms zelfs meer rijkdom vergaren dan iemand die altijd goed doet. Het kost alleen beduidend meer energie om deze rijkdom te krijgen en te behouden dan wanneer goed doen heel normaal is en deel uitmaakt van je dagelijkse leven.



laten we geven...

# Zijn mensen van nature meer altruïstisch of egoïstisch?

Al sinds mensenheugenis is er een discussie gaande tussen mensen die geloven dat de mens van nature meer altruïstisch is en de mensen die geloven dat de mens eerder egoïstisch is of juist iets in het midden. Recent onderzoek geeft eindelijk antwoord op dit vraagstuk.

Op basis van verschillende onderzoeken weten we al dat dreumessen van ongeveer een jaar oud zich van nature altruïstisch gedragen. Een van de bekendste onderzoeken is die waarbij baby's iets lekkers te eten kregen aangeboden, terwijl deze kinderen zagen dat een ander kindje niks kreeg. Ondanks dat delen betekende dat ze zelf weinig lekkers overhielden, waren ze toch vanuit de meest prille vorm van compassie en empathie uit zichzelf bereid dit te doen. Dit bewijst dat we van jongs af aan eerder voor altruïstisme kiezen. Dit soort onderzoeken worden overigens keer op keer op verschillende manieren herhaald met telkens hetzelfde resultaat.

Hoe zit dit eigenlijk bij volwassenen? Hoe worden wij beïnvloed door bepaalde situaties? Het is onomstotelijk bewezen dat in levensbedreigende situaties de meeste mensen eerst voor zichzelf kiezen. Dat weten we bijvoorbeeld van opnames van vliegtuigrampen en getuigen van heftige ongelukken met andere voertuigen zoals schepen. Dit leert ons dat egoïsme een oerinstinct is om ons te helpen overleven in acute noodsituaties, waarbij ons leven op het spel staat. Dit zegt alleen nog niks of wij van nature in ons dagelijks leven zonder ernstige bedreigingen ook eerder egoïstisch of altruïstisch zijn.