



# FILIP DINGS SCHRIJFT EEN BOEK

Ondernemer presenteert model voor geluk en succes

Zijn geluk en succes maakbaar? En kan je dat in een eenvoudig model gieten? Filip Dings (Schevenels Project Interieurs) was maar liefst 17 jaar met die vraag bezig en sprak er met duizenden mensen over. Hij goot zijn bevindingen in een kort, krachtig en eenvoudig toepasbaar boekje: 'Zuurstof voor het leven'.

**STERCK.** Waar gaat het boek over en waarom heb je dit geschreven?

Filip Dings: "Die waarom is ontstaan vanuit de eenvoudige vaststelling die iedereen wel eens maakt: dat sommige mensen in het leven altijd pech lijken te hebben. Er lukt hen niets. En bij anderen lukt schijnbaar alles op een eenvoudige manier. Tegelijk zie je sommige arme mensen ongelukkig zijn, maar je ziet er evengoed ook die wél heel gelukkig zijn. En zo ken ik persoonlijk ook rijke mensen die echt diepongelukkig zijn of superrijken die bewust weer wel heel gelukkig zijn. Materiële zaken en geld hebben, staan dus duidelijk niet in relatie tot het hebben van geluk. Ik bedacht ook dat het niet eerlijk zou zijn als alleen slimme mensen meer kans op geluk zouden hebben. Er moet dus een model bestaan dat voor de minder ontwikkelde mensen evengoed

toepasbaar is. Kunnen we daar niet naar op zoek gaan? Bestaat er een soort van atoommodel? Dat fascineerde me. Ik ben in dagelijkse occasionele ontmoetingen en reizen de mensen daar specifiek naar gaan bevragen. Een ontmoeting met een taxichauffeur in Dubai of een ober hier in Hasselt. Is er ergens een kern die algemeen toepasbaar is? Ik ben zo breed gegaan dat ik gedurende 17 jaar de armste der armsten die op een vuilnisbelt leven tot de bekendste ceo's ben gaan bevragen. En zo ben ik gekomen tot drie dimensies."

## Eenvoudig model

**STERCK.** Er bestaat dus een model om bewust aan geluk en succes te werken?

Dings: "Ja. Je hoort vaak dat geluk niet maakbaar is. Maar ik ben een ingenieur en ik geloof dat niet. Alleen, als je de spelregels niet kent, kan je het spel ook niet bewust spelen. Ik wilde die spelregels naar de oppervlakte brengen. In de loop der jaren heb ik veel ouderen horen vertellen 'had ik dat allemaal maar geweten toen ik 20 jaar was'. Die inzichten wil ik beschikbaar maken voor jongeren. Daarom heb ik ze neergeschreven in een speels model. Een gemakkelijk te begrijpen dun boekje. De wiskunde erachter heb ik achterwege gelaten. Alleen de conclusie staat erin. Het moest logisch en begrijpelijk overkomen. Ik heb het werk van 17 jaar gecondenseerd tot de kern. Al de rest is geschraapt."

**STERCK.** Hoe ziet jouw eenvoudig model eruit?

Dings: "Het gaat om drie dimensies van geluk, drie valkuilen en hoe die te omzeilen en drie levensbeperkende illusies. Je moet je bewust zijn van welke illusies ons opgedrongen worden en de continue valkuilen in het leven weten liggen. En je moet vooral weten wat je moet doen om er niet meer in te trappen. Dan ben je voor een groot deel verlost van alle shit. Om gelukkig te worden moet je dan nog iets positiefs of zinvol doen in één van de volgende drie dimensies: jezelf, anderen of je omgeving.

Voor jezelf kan dat bijvoorbeeld bijleren zijn. Niet alleen studeren uit een boek, maar ook naar het verre buitenland trekken en nieuwe mensen leren kennen, nieuwe vaardigheden leren zoals pottenbakken, ... Leer oudere mensen die eenzaam in een rusthuis zitten bijvoorbeeld een keer dansen. Fantastisch! Creëer iets! Ik heb mijn moeder van 82 een kleurboek gegeven met sjablonen. Ze doet niets liever nu. Ik heb het letterlijk allemaal toegepast. Leren, creëren, delen. Je moet vormen vinden hoe je iemand in een bepaalde situatie dingen kan laten doen. Dat geldt niet in het minst voor ondernemers. Als je puur op de kap van de klant meer winst probeert te maken, gewoon om een dure wagen te kunnen kopen, dan gaat die klant dat voelen. Ook je werknemers voelen je intentie. Als je met een goede intentie onderneemt, krijg je vanzelf ontzettend veel positieve respons."



## Wederkerigheid

**STERCK.** Het boek is niet specifiek bedoeld voor zakelijk succes, maar wel toepasbaar daarop?

**Dings:** “Dat is zo. Als je telkens leren, creëren en delen toepast, realiseer je vanzelf toegevoegde waarde. Vanwege de wederkerigheid (reciprociteit) in ons leven komt er altijd een stuk terug. Als ik 10 eenheden toegevoegde waarde lever, komen er daar vroeg of laat 2 van terug. Maar als ik 100 eenheden toegevoegde waarde lever, komen er vroeg of laat 20 terug. Dat is gewoon zo. Dat is statistiek. Die wederkerigheid geldt overal en voor iedereen. Het is een van de weinige wetmatigheden die over de hele wereld geldt. Als je je daarop focust, krijg je een enorm effect. Als ik 1.000 mensen ken die 1.000 mensen kennen, heb ik een netwerk van 1 miljoen mensen. Als ik daar positief in bezig ben, ga ik continu geluk terugkrijgen. Geluk en het materieel goed hebben, gaan dus samen. Het is een win-winsituatie op een eenvoudige manier.”

**STERCK.** U bent heel openhartig in het boek en spreekt over de ziekte van uw vrouw, de verslaving van uw zoon. Het was voor u een soort van missie?

**Dings:** “Ik ben er continu mee bezig geweest. Ook toen ik bij Schevelens in het bedrijf ben gekomen. Het gaat om

toegevoegde waarde leveren in alle dimensies. Onze slagzin ‘uw zaak in topvorm’, dat is toegevoegde waarde. We zeggen niet: we maken een mooie kast voor u. Tachtig procent van de dingen die we als mensen doen, hebben eigenlijk niet veel zin. Stop daar gewoon mee. Ga gedisciplineerd om met een not-to-dolijst, dan heb je tijd zat om positieve dingen te doen.”

**STERCK.** Uw verhaal komt bij momenten nogal onthecht over. Het gaat over de verleidingen die op ons afkomen. Genot wordt te vaak gelijkgesteld met geluk?

**Dings:** “Genotsmiddelen zijn niet slecht. Het is zeker oké om met een mooie wagen te rijden of een mooie reis te maken. Je mag alleen niet verwachten dat die mooie wagen je geluk gaat brengen. Verwacht niet dat overdreven luxe en de meestal ego-gedreven aspecten ervan je gelukkig gaan maken. Dat is een illusie waar veel mensen mee leven. Ze investeren veel van hun tijd om nog een sjiekere auto te kopen of nog een betere functie bij een multinational te krijgen en werken daar 80 uur per week voor. En dan leeft (onbewust) de verwachting dat ze gelukkiger gaan worden. Ik heb er misschien 1.000 voorbeelden van gezien. Die illusie moet je doorprikken. Je moet je doelen nastreven met de juiste reden of voor een maatschappelijk doel. Verwacht niet dat geluk komt als je het doet

## ZUURSTOF VOOR HET LEVEN

Het boek ‘Zuurstof voor het leven’ telt 112 bladzijden, kost 24 euro en is onder meer te krijgen bij Standaard Boekhandel of via [www.zuurstofvoorhetleven.be](http://www.zuurstofvoorhetleven.be).

om puur materiële redenen of de vaak eraan gekoppeld hogere status of ego. Ik zeg niet dat mensen niets mogen hebben. Hoe meer hoe liever, geen probleem. Maar geef niet alles op voor het materiële.”

**STERCK.** Er zijn intussen al vlot 500 boeken de deur uit. Wat zijn de reacties?

**Dings:** “Bijna iedereen is aange-naam verrast. Ik heb nog geen negatieve reacties gehoord, al mogen de mensen mij dat ook zeggen. Er zijn kinderen op een Steinerschool die echt rond het boek gewerkt hebben. Een jongerengroep gaat rond het boek bijeenkomen en discussiëren. Een ex-verslaafde die terug in een dip zat, heeft me laten weten dat hij het terug ziet zitten na het lezen van het boek. Hij hoeft niet meer in dezelfde valkuil te trappen. Een oud vrouwtje van 82 die het heel zwaar heeft gehad, liet weten dat ze instant gelukkig werd van het boek. Dat vind ik fantastisch.”

“ Je hoort vaak dat geluk niet maakbaar is. Maar ik ben een ingenieur en ik geloof dat niet.

Filip Dings



Filip Dings

**STERCK.** Is uw leven zelf veranderd door met maakbaarheid van geluk en succes bezig te zijn?

**Dings:** “Daarop zeg ik volmondig ja. Ik heb het geluk gehad om in een kansrijke omgeving op te groeien. Maar ik ben me er wel veel bewuster van geworden door ermee bezig te zijn. Er zijn veel zaken bijgekomen op mijn not-to-dolijst. Je leven verandert exponentieel.

Ik ben er zeker van dat bedrijfsleiders het model kunnen toepassen. Laat je ego en de afgunst ten opzichte van anderen weg. Ik ben zeker dat bedrijven hun winst maal twee of drie kunnen doen als een klant hun pure intentie voelt. Zorg voor klantenbinding. Kijk maar naar Schevenels hier. We zijn een projectgericht bedrijf, maar hebben toch 85 procent wederkerende klanten. Dat zegt genoeg. Het werkt echt.”

**STERCK.** Nog een uit-smijter: een positief netwerk is belangrijker dan bezit en geld?

**Dings:** “Het gaat erom je te omringen met positieve mensen en zelf een positieve uitstraling te hebben. De klik zou moeten zijn dat geluk en succes wel samengaan, maar dat - in een bedrijfscontext - heel je bedrijf daarvan doordrongd moet zijn. Iedereen in mijn bedrijf heeft dit boek gehad. We zijn nu bezig om groepjes te maken zodat ze het ook gaan toepassen. Ik denk er bijvoorbeeld aan om een app te maken om het model constant levendig te houden. Zo werk je aan teambuilding en een goede spirit. Iedereen moet bewust gaan zeggen: dit heeft geen toegevoegde waarde voor de klant, dus het komt op de not-to-dolijst. Alle medewerkers moet hier elke minuut met een klant bezig zijn. Niemand hoeft te rapporteren. Ik zal de rapporten wel trekken. Dat is de theorie uit het boek in de praktijk van het bedrijfsleven toegepast.”

## Opbrengst voor goede doel

De opbrengst van het boek ‘Zuurstof voor het leven’ gaat naar projecten voor kwetsbare jongeren zoals Villa Homar, een opvanghuis voor kwetsbare jongeren in Gent. Filip Dings: “Ik hoop ook ooit nog de verslavingsproblematiek aan te kaarten. Die is in België niet erkend als ziekte, in tegenstelling tot veel andere landen. Nochtans is 1 mens op 10 wereldwijd wel ergens aan verslaafd. De consequenties voor de maatschappij zijn enorm en kosten miljarden euro’s, maar dat is niet altijd zichtbaar.”