

DE
KRACHT
VAN
NUNCHI

Euny Hong



*De wereld zit vol met vanzelfsprekende
dingen die niemand ooit waarneemt.*

— *De hond van de Baskervilles*, Arthur Conan Doyle



Wat is nunchi?

***Nunchi (noentsjie): 'beoordelen met de ogen',
of de subtiele kunst van het inschatten van de gedachten
en gevoelens van anderen om zo een goede
verstandhouding, vertrouwen en een band te kweken.***

Stel je voor dat je net een nieuwe baan hebt gekregen bij een groot bedrijf en wordt uitgenodigd voor een bedrijfsfeestje waar je een goede indruk wilt maken op de aanwezigen. Als je de ruimte binnenkomt, hoor je iedereen net iets te hard lachen om een nogal flauwe grap. De grap wordt verteld door een oudere vrouw die je nooit eerder hebt gezien. Wat doe je?

- A. Je vertelt een heel leuke grap, die veel beter is dan die je net hebt gehoord. Je nieuwe collega's zullen hem geweldig vinden!
- B. Je lacht met de anderen mee, ook al is de grap niet erg leuk.
- C. Je wacht het juiste moment af om jezelf voor te

stellen aan de oudere vrouw, van wie je terecht aanneemt dat ze de directeur van het bedrijf is.

Als je voor A hebt gekozen, moet je echt aan je nunchi gaan werken. Koos je voor B, dan heb je het goed gedaan. Je hebt de sfeer prima aanvoeld en de aanwijzingen van je nieuwe collega's juist opgepikt. Als je voor C hebt gekozen, gefeliciteerd! Je bent al goed op weg om een echte nunchi-superster te worden.

Nunchi is de Koreaanse superkracht. Sommige mensen zeggen zelfs dat Koreanen hiermee de gedachten van anderen kunnen lezen, maar er is niets bovennatuurlijks aan. Nunchi is de kunst van het meteen begrijpen wat anderen denken en voelen, waardoor relaties beter worden. Als je een goede nunchi hebt, betekent dat dat je op basis van elk nieuw woord, gebaar of elke gezichtsuitdrukking je aannames aanpast, zodat je je altijd bewust bent van wat er speelt. Snelheid is cruciaal bij nunchi. Als iemand zeer vaardig is in nunchi, zeggen de Koreanen niet dat die persoon een goede nunchi heeft, maar dat hij een snelle nunchi heeft.

Op de korte termijn behoedt nunchi je voor gêne. Als je de sfeer in een ruimte goed hebt aanvoeld, kun je namelijk niets verkeerd doen. Op de lange termijn zorgt nunchi ervoor dat de wateren voor je worden gescheiden. Er zullen deuren voor je opengaan waarvan je niet eens wist dat ze bestonden. Nunchi zorgt ervoor dat je je leven op zijn best kunt leven.

Een oud Koreaans gezegde over de kracht van nunchi luidt: ‘Als je een snelle nunchi hebt, kun je garnalen eten in een klooster.’ Dit klinkt waarschijnlijk vrij onzinnig, totdat je begrijpt dat de monniken in traditionele Koreaanse boeddhistische kloosters vegetariërs zijn. De westerse variant hierop zou iets zijn als: ‘Als je een snelle nunchi hebt, kun je spek eten in een synagoge.’ Anders gezegd: de wetten passen zich aan jouw wil aan.

Iedereen kan zijn lot verbeteren door aan zijn nunchi te werken. Je hoeft niet bevoorrecht te zijn, de juiste mensen te kennen of een indrukwekkende academische graad te hebben. Koreanen noemen nunchi niet voor niets ‘het voordeel van de underdog’. Het is je geheime wapen, zelfs als je niets anders bezit. Voor de mensen die zijn geboren met een zilveren lepel in de mond: de snelste manier om je voordelen in het leven te verliezen is door een gebrek aan nunchi.

Zoals Koreanen zeggen: ‘De helft van het maatschappelijke leven draait om nunchi.’ Een goedgetrainde en snelle nunchi helpt je bij het kiezen van de juiste levenspartner of zakelijke partner. Ook helpt nunchi je om op te vallen op het werk, hij beschermt je tegen mensen die je kwaad willen doen, en kan zelfs een sociale angststoornis verminderen. Nunchi kan ervoor zorgen dat mensen jouw kant kiezen, ook al weten ze niet precies waarom. Aan de andere kant leidt een gebrek aan nunchi ertoe dat mensen een hekel aan je hebben om redenen die voor hen net zo onduidelijk zijn als voor jou.

Dus als je denkt: o nee, daar heb je weer een of andere oosterse hype. Dankzij Marie Kondo heb ik mijn halve kleedkast al weggedaan. Laat me dan uitleggen dat dit geen hype is. Koreanen gebruiken nunchi al meer dan vijfduizend jaar om aanvallen te ontwijken of veldslagen te winnen.

Je hoeft alleen maar naar de recente Koreaanse geschiedenis te kijken om te zien hoe nunchi werkt. Zuid-Korea wist zich in slechts een halve eeuw van een derdewereldland op te werken tot een geïndustrialiseerd land. Na de Koreaanse Oorlog, nog geen zeventig jaar geleden, was Zuid-Korea een van de armste landen ter wereld, nog armer dan de meeste landen in Afrika die ten zuiden van de Sahara liggen. Wat het nog erger maakte was dat het land geen natuurlijke hulpbronnen had. Er was in het hele land geen druppel olie of gram koper te vinden. Nu, in de eenentwintigste eeuw, is Zuid-Korea een van de rijkste, coolste en technologisch gezien een van de vooruitstrevendste landen ter wereld.

In Zuid-Korea worden nu de meeste halfgeleiders en smartphones ter wereld geproduceerd. Het is het enige lid van de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) dat begon als een land dat geld leende, maar dat nu geld uitleent aan andere landen.¹

Dat kwam deels doordat de mensen in Zuid-Korea gewoon geluk hadden, hard werkten en een beetje hulp kregen van bevriende landen. Maar als het zo eenvoudig was, dan had elk ander ontwikkelingsland precies hetzelfde kunnen

bereiken. Toch lukte het geen enkel ander land. Het Zuid-Koreaanse economische wonder kwam doordat het land nunchi had. Het wist andere landen aan te voelen en signaleerde zo de snel ontwikkelende behoeften van die landen. Vervolgens wist het land in eenzelfde tempo exportproducten te produceren en paste het zijn plannen voortdurend aan op basis van de enige constante in deze wereld: verandering.

Als je nu nog niet de waarde van nunchi inziet, vraag jezelf dan eens af waarom K-pop zo populair is.

Nunchi zit verweven in alle onderdelen van de Koreaanse maatschappij. Koreaanse ouders leren hun kinderen van jongs af aan hoe belangrijk nunchi is. Net zoals ze bijvoorbeeld zeggen: ‘Kijk eerst naar links, dan naar rechts en nog eens naar links voordat je de straat oversteekt’ en ‘Je mag je zusje niet slaan.’ De opmerking ‘Waarom heb je geen nunchi?’ is een veelgehoord verwijt dat ouders hun kinderen maken. Ik herinner me dat ik als kind per ongeluk een vriend van de familie had beledigd en mezelf verdedigde door tegen mijn vader te zeggen: ‘Het was niet mijn bedoeling om Jinny’s moeder boos te maken.’ Waarop mijn vader zei: ‘Het feit dat je haar niet met opzet boos wilde maken, maakt het er niet beter op. Dat maakt het juist erger.’

Sommige westerse mensen begrijpen mijn vaders kritiek niet. Welke ouder vindt het nu beter dat zijn kind opzettelijk gemeen doet in plaats van per ongeluk? Bekijk het eens van een andere kant. Kinderen die ervoor kiezen om gemeen

te doen, weten in elk geval wat ze ermee willen bereiken. Ze willen bijvoorbeeld hun broer of zus een lesje leren, of hun vader of moeder op de kast jagen. Maar een kind dat zich niet eens bewust is van de gevolgen die zijn woorden hebben op mensen? Een kind zonder nunchi? Hoe lief en aardig dat kind ook is, het krijgt het waarschijnlijk zwaar in het leven als zijn ouders hem zijn onwetendheid niet afleren.

Sommige kinderen worden geboren met nunchi, andere werken er hard voor om het te krijgen, en sommige krijgen het opgedrongen. Ik kreeg het opgedrongen. Toen ik twaalf was, verhuisde ik met mijn familie van de Verenigde Staten naar Zuid-Korea. Ik sprak de taal niet, en toch werd ik naar een Koreaanse openbare school gestuurd. Dit was de beste spoedcursus nunchi die er bestond, want ik moest me aanpassen aan een vreemde cultuur zonder enige taalkundige aanwijzingen. Om te begrijpen wat er in mijn nieuwe land gebeurde, moest ik enorm vertrouwen op mijn nunchi, wat mijn zesde zintuig werd.

Wat alles nog moeilijker maakte was de enorme nunchi-kloof tussen de Verenigde Staten en Zuid-Korea. In de Verenigde Staten zijn mensen informeel in de omgang en is een klein beetje nunchi genoeg. Amerikanen buigen niet naar elkaar, er is geen beleefd versus informeel taalgebruik, en je mag volwassenen bij hun voornaam aanspreken. De Koreaanse cultuur en taal zijn echter zeer hiërarchisch en zitten vol regels, meer regels dan er sterren aan de hemel staan. Zo kunnen Koreanen zelfs hun oudere broer of zus niet bij

hun voornaam aanspreken. Ze moeten een eretitel als ‘oudere broer’ of ‘oudere zus’ gebruiken. Volgens de confuciusaanse leefregels kun je alleen een harmonieuze maatschappij hebben als iedereen zijn plaats kent en ernaar handelt. Het probleem was dat ik niet eens wist hoe ik mijn eigen broers of zussen moest aanspreken, laat staan dat ik een idee had van hoe ik me moest gedragen op een Koreaanse school.

Ik kon nergens op terugvallen. Het enige wat ik kon doen, was kijken naar wat de andere leerlingen deden. Zo leerde ik twee belangrijk nunchi-regels. Regel 1 luidde: als iedereen hetzelfde doet, dan is daar een reden voor. Ik had geen idee hoe ik in het gelid moest staan, of wat ‘op de plaats rust’ inhield. Het enige wat ik wist, was dat iedereen het deed; dus ik keek naar wat de andere leerlingen deden en kopieerde hun gedrag. Regel 2 was: als je lang genoeg wacht, worden de meeste van je vragen beantwoord zonder dat je iets hoeft te zeggen. Dat kwam mij enorm goed uit, want ik sprak de taal niet.

Door deze nunchi-vuurproef ging ik begrijpen wat er van me werd verwacht. Ik begon leren leuk te vinden. Ook zorgde de nunchi ervoor dat leraren en leerlingen meer geduld met mij hadden. Na iets meer dan een jaar in Zuid-Korea was ik de beste leerling van mijn klas en was ik de beste in wiskunde en natuurkunde. Binnen anderhalf jaar werd ik verkozen tot tweede klassenvertegenwoordiger en kreeg ik het recht om andere leerlingen te slaan (een enigszins be-

denkelijk voorrecht dat slechts was voorbehouden aan een paar leerlingen). En dit allemaal ondanks het feit dat mijn Koreaans nog steeds verschrikkelijk slecht was, en iedereen mijn westerse manieren nog altijd belachelijk maakte. Maar ik ben het levende bewijs dat je niet de beste hoeft te zijn om te winnen, zolang je een snelle nunchi hebt.

Ja, ik werkte hard, maar alleen maar hard studeren zonder nunchi zou me niet zo ver hebben gebracht. Nunchi kan ervoor zorgen dat een grote handicap (in mijn geval: geen kennis van het Koreaans) in een onverwacht voordeel verandert. Omdat de leraren altijd te snel praatten voor mij om het te kunnen volgen en ik dus weinig aantekeningen kon maken, moest ik aan de gezichten en stembuigingen van mijn leraren proberen af te lezen of ze iets zeiden wat echt belangrijk was. Bijvoorbeeld of ze waarschijnlijk vragen zouden stellen over dat onderwerp tijdens een proefwerk. Een luide stem, zo leerde ik, betekende: hier wordt een vraag over gesteld. Het viel me bijvoorbeeld ook op dat als mijn natuurkundeleraar op de middelbare school zachtjes met een stok op haar handpalm sloeg, ze iets duidelijk probeerde te maken. (Leraren hebben constant een stok bij zich in Zuid-Korea. Het zijn houten stokken die omwikkeld zijn met tape. Meestal werden ze gebruikt om leerlingen te slaan.) Al was ik dus nog steeds een domkop en kon ik amper aantekeningen maken, ik had door dat de leraren ons 'vertelden' wat we in het proefwerk konden verwachten zonder dat ze het ons echt vertelden.

Nunchi maakt deel uit van het dagelijks leven in Zuid-Korea, omdat de Koreaanse cultuur bekendstaat als een hogecontextcultuur, wat wil zeggen dat een groot deel van de communicatie niet gebaseerd is op woorden, maar op alles eromheen. Denk aan lichaamstaal, gezichtsuitdrukkingen, traditie, wie er aanwezig is en zelfs stilte. In Zuid-Korea is dat wat er niet wordt gezegd net zo belangrijk als de woorden die wel worden gesproken. Iemand die slechts aandacht besteedt aan de woorden, krijgt maar de helft van het verhaal mee. Maar dit betekent niet dat je nunchi slechts in Zuid-Korea nodig hebt. Zelfs in het Westen zit het leven vol met hogecontextscenario's waar je nunchi voor nodig hebt... zelfs als je niet eens wist dat er een woord voor was.

Je hebt nunchi nodig

Het is je waarschijnlijk weleens opgevallen dat hoe belangrijker een situatie is, hoe groter de kans is dat de meest cruciale informatie niet hardop wordt uitgesproken, of slechts in bedekte termen. Nunchi is op zulke momenten je enige bondgenoot.

Als je in het dagelijks leven nunchi in de praktijk wilt brengen, is het belangrijk dat je begrijpt dat de eenheid van nunchi de ruimte is. Daar bedoel ik mee dat wat je observeert niet een persoon is, maar de ruimte in zijn geheel en hoe de mensen die zich daarin bevinden zich gedragen en hoe ze op elkaar reageren.

Heb je weleens in een kamer gezeten op het moment dat er een beroemde persoon binnenliep? Zelfs als je met je rug naar de deur zat, en niet kon zien wie het was, kon je uit de reactie van iedereen om je heen opmaken dat er iets was veranderd. Dat is nunchi in actie. Je bent je ergens van bewust door de aanwijzingen die je van anderen krijgt.

Je beschouwt een ruimte misschien niet als een levend, ademend organisme, maar dat is ze wel. De ruimte heeft haar eigen temperatuur, atmosferische druk, omvang en humeur; en deze zaken veranderen constant. Zuid-Koreanen zeggen dat een ruimte *boonwigi* heeft. Je kunt dat vertalen als de sfeer in de ruimte, of het welbevinden ervan. Iedereen draagt bij aan deze boonwigi, gewoon door er te zijn. Als je handelt zonder nunchi, kun je de boonwigi voor de hele ruimte verpesten. Als je met goede of snelle nunchi handelt, kun je de sfeer in de ruimte voor iedereen verbeteren.

Beschouw de ruimte eens als een bijenkorf. Ook al lijkt het alsof iedereen onafhankelijk van elkaar handelt, een deel van hun hersenactiviteit draagt bij aan het collectieve bewustzijn. Iedereen heeft een rol. Jij ook. Wat is jouw taak? Jouw taak is om te achterhalen wat je rol is.

Totdat je weet wat je rol is (en zelfs nadat je dat weet), moet je altijd de situatie opnemen door waar te nemen. Dat is een nuttige activiteit die je meteen voordeel oplevert! Maak je niet druk over of je het juiste zegt of doet. Onthoud dat je belangrijkste taak het waarnemen is.

Dus waar let je op als je om je heen kijkt? Een ervaren nunchi-beoefenaar begrijpt dat hij het antwoord zoekt op de volgende twee vragen: wat is de emotionele energie in deze ruimte? En: welke emotionele energie kan ik uitstralen zodat die erbij past?

Waarom moet je je druk maken over wat je uitstraalt? Dat valt het best uit te leggen met de volgende uitspraak, die vaak wordt toegeschreven aan Maya Angelou: 'Ik heb geleerd dat mensen vaak vergeten wat je hebt gezegd, vergeten wat je hebt gedaan, maar nooit vergeten welk gevoel je hun gaf.'

Ik geef je nu een aantal voorbeelden van slechte nunchi. Als je je zulke voorvallen herinnert, denk dan aan de gevolgen die ze hadden voor jou of anderen.

- Je komt een kamer binnen en ziet alle aanwezigen somber kijken. Jij zegt voor de grap: 'Waar is de begrafenis?', om er vervolgens achter te komen dat iemands vader zojuist is overleden.
- Je baas slaat met de deuren en om de een of andere reden hoor je mensen huilen in de wc. Dat is de dag dat je besluit om je baas om een loonsverhoging te vragen.
- Je bezoekt een open dag bij een gerenommeerd bedrijf waar je een baan probeert te krijgen. Je brengt al je tijd door met indruk maken op een bepaalde werknemer, omdat hij een flitsende

stropdas om heeft en belangrijk doet. Pas later, als je een sms'je van hem krijgt waarin staat *Zin in een etentje en een toneelstuk?*, begrijp je dat hij je probeerde te versieren. Je ontdekt ook dat de verfoemfaaide mensen van wie jij dacht dat ze de stagiaires waren, eigenlijk de eigenaren van het bedrijf zijn.

Een onlosmakelijk onderdeel van nunchi is verandering. Je moet begrijpen dat alles voortdurend in beweging is. De Griekse filosoof Heraclitus schreef al in de zesde eeuw v.Chr. de wijze woorden: 'Je kunt nooit twee keer in dezelfde rivier stappen.' Als je dat principe op nunchi toepast, betekent dat dat de ruimte die je tien minuten geleden binnenkwam niet dezelfde is als zij nu is. Als je je nunchi wilt verbeteren, is het belangrijk dat je je bewust wordt van je vooroordelen en de invloed die ze hebben op je observatie- en aanpassingsvermogen. De meeste mensen begrijpen dat elke situatie ander gedrag vereist (zo gedragen we ons anders op een begrafenis dan op een verjaardagsfeestje). Maar soms is een situatie ons zo vertrouwd dat we niet meer zien dat alles is veranderd, en dat ook wij moeten veranderen.

Een succesvolle zakenman begrijpt dat het belangrijk is om zich snel aan te passen aan verandering. Sommige investeringsbanken houden sollicitatiegesprekken waarbij de gespreksleider plotseling het raam opendoet of het gesprek halverwege naar een andere vergaderkamer verplaatst, om

te zien hoe de kandidaat omgaat met onverwachte veranderingen. Degenen die niet in staat zijn om zich aan te passen aan het onverwachte, of dat nu tijdens het sollicitatiegesprek of in het leven in het algemeen is, zijn in het nadeel.

Als je een kamer binnenkomt en je hebt een goede nunchi, dan observeer je eerst de mensen die er zijn voordat je wat zegt of een gesprek aangaat met anderen. Wie staat bij wie? Wie heeft drie koekjes op zijn bord terwijl de rest er slechts één heeft? We hebben allemaal een krachtig maatschappelijk instinct dat ons sterke aanwijzingen geeft over de ruimte, maar we moeten goed observeren (waarbij we ons meer op anderen richten dan op onszelf) om de emoties en de gedachten van de mensen in die ruimte aan te voelen.

Sherlock Holmes, de detective uit het victoriaanse tijdperk, verzonnen door auteur Sir Arthur Conan Doyle, was een expert in waarnemen. Holmes is vanaf de allereerste ontmoeting met dokter John Watson, die later zijn vriend en medespeurder wordt, in staat om te deduceren dat Watson nog niet zo lang geleden heeft gediend als legerarts in Afghanistan. Hij trekt deze conclusie na het zien van Watsons bruinverbrande gezicht ('zijn gelaat is gebruind, en dat is niet de natuurlijke teint van zijn huid, want zijn polsen zijn licht'), zijn hologige gezicht en de stijve manier waarop hij zijn arm beweegt, wat op oud letsel wijst. Verderop in de verhalen maakt Holmes Watson lichtelijk het verwijt dat hij niet tot hetzelfde in staat is: 'Je kijkt, maar je neemt niets waar.'

Holmes is een meester in het waarnemen en hij gebruikt deze vaardigheid om mysteries op te lossen. Zo neemt hij waar dat er alleen op de linkermouw van de jurk van een vrouw modderspetters zitten, waaruit Holmes afleidt dat die vrouw aan de linkerkant van de koetsier heeft gezeten in een open wagen die door een paard werd getrokken. In verschillende verhalen weet hij aanwijzingen te verzamelen door bijvoorbeeld de rookgewoonten van mensen of de as die ze achterlaten te bestuderen.

Uiteraard kunnen we niet allemaal zijn als Sherlock Holmes, maar we kunnen wel wat van zijn vaardigheden in ons leven toepassen. En net als Sherlock Holmes, die razendsnel waarneemt, is snelheid van levensbelang als het op nunchi aankomt. Je moet je razendsnel aanpassen aan elk nieuw stukje informatie en iedere nieuwe persoon die de kamer binnenkomt.

Laten we zeggen dat je een sollicitatiegesprek hebt met de afdelingsmanager Jack. 'Dit is een behoorlijk zelfstandige baan,' zegt Jack tegen je. 'Kun je goed in je eentje werken? Zo iemand zoeken we.' Net als je wilt antwoorden, komt er een vrouw binnenvallen die zichzelf voorstelt als Jill, afgezien daarvan vertelt ze verder niets over zichzelf. 'Ik heb ook wat vragen voor je,' zegt ze tegen je. 'Voor deze baan moet je nauw samenwerken in een team. Ben je een teamspeler? Want we zijn niet echt op zoek naar een einzelgänger.' Met andere woorden: Jack en Jill geven tegengestelde omschrijvingen van de baan.

Zeg je dat je een einzelgänger bent om Jack gunstig te stemmen? Of zeg je dat je een teamspeler bent om Jill een plezier te doen? Je moet snel beslissen. Je kunt niet naar huis gaan en even googelen wie ze is. Wat je echter wel hebt opgemerkt is dat Jack respect heeft voor Jill en dat hij zijn mond houdt als Jill spreekt. Het is je ook opgevallen dat ze zich niet heeft verontschuldigd voor het feit dat ze te laat was.

Als je je in deze situatie bevindt, zeg je dan tegen hen:

- A. 'Nou, Jack en Jill, jullie hebben beiden compleet tegenovergestelde dingen gezegd. Waarom zorgen jullie niet eerst dat jullie het eens zijn over wat belangrijk is, en bel me dan. Haha.'
- B. 'Ik werk echt goed alleen.' Je redeneert: Jack was de eerste die je ontmoette en daarom neemt hij de besluiten. Jill verontschuldigde zich niet voor het feit dat ze te laat was. Dat is onbeschoft en daarom luister ik niet naar haar. Bovendien is ze een vrouw, dus waarschijnlijk Jacks assistent.
- C. 'Nou, ik werk net zo goed in mijn eentje als in een team. Ik ben gewoon overal goed in.'
- D. 'Er zijn situaties geweest waarin ik het zowel goed deed in mijn eentje als in een groep, maar ik denk dat ik echt uitblink in samenwerken.' Je denkt: dat is wat Jill graag wil, en gebaseerd op haar houding denk ik dat ze waarschijnlijk Jacks baas is.

Hoogstwaarschijnlijk ben je het beste af door voor D te kiezen. Jill verontschuldigde zich niet voor het te laat zijn, omdat het haar niets kan schelen wat Jack ervan vindt. Je kunt dus aannemen dat Jill boven Jack staat, en dat Jill degene is op wie je indruk moet maken. Zij neemt de besluiten.

Als je een snelle nunchi ontwikkelt, kan dat ervoor zorgen dat jij die baan krijgt of meer vrienden maakt. Ook kan een snelle nunchi ervoor zorgen dat mensen jouw kant kiezen, zelfs als ze niet eens precies weten waarom. Een goede nunchi effent je pad op weg naar succes. Je kunt meteen beginnen met het ontwikkelen van je nunchi, waar je je ook bevindt en ongeacht je opleiding of baan. Het hangt ook niet af van hoe je denkt dat je vooruitzichten zijn. Je hoeft geen dure hulpmiddelen te kopen om een nunchi-ninja te worden en je hoeft ook geen speciale opleiding te volgen. Het enige wat je nodig hebt zijn je ogen en oren, en wat begeleiding over hoe je ze goed gebruikt.

De populaire, legendarische boek-en-tv-seriesage *Game of Thrones* zou ook wel *Game of Nunchi* kunnen worden genoemd. In de serie nemen de personages met een extreem snelle nunchi het op tegen degenen met een dodelijk slechte nunchi. Het personage met de beste nunchi is zonder twijfel de dwerg Tyrion Lannister. Zijn belangrijkste karaktereigenschap is dat hij aanvoelt wanneer dreigingen echt zijn en hij ze serieus moet nemen. Bijna ieder ander personage in de serie heeft een slechte nunchi, vooral de personages die het niets kan schelen dat de winter eraan komt en die

niet geloven in het bestaan van de *White Walkers* (de Witte Lopers; de angstaanjagende, skeletachtige ijswezens), ondanks het veelvuldige bewijs dat ze erop uit zijn om de mens te vernietigen. Aan het begin van de tv-serie heeft de hele familie Stark een afgrijselijk slechte nunchi, Sansa in het bijzonder. Zij verpest iedereen's leven, omdat ze heel slecht is in het inschatten van het karakter van mensen en wil trouwen met de sadistische prins Joffrey. In de loop van de serie maken de familieleden gedwongen kennis met het ergste wat het leven te bieden heeft. Pas dan verbetert hun nunchi... heel langzaam.

Wees niet zoals de Starks. Verbeter je nunchi voordat het leven je er op een onprettige manier toe dwingt.

Het oefenen van nunchi kost veel tijd en moeite. Maar weet je wat nog meer tijd en moeite kost? De schade herstellen nadat je een slechte indruk hebt gemaakt. Omgaan met de stress omdat je niet weet waarom mensen plotseling boos op je zijn. Een vergiftigde bron proberen schoon te maken, terwijl je die bron niet eens wilde vergiftigen.

In dit boek laat ik je zien dat nunchi niet een of ander vreemd Koreaans gebruik is, zoals je schoenen uittrekken voordat je naar binnen gaat. Nunchi is de valuta van het leven.