

Margriet Sitskoorn

Ik wil iets van jou
Jij wilt iets van mij

Beïnvloed de hersenen
om te bereiken wat je wilt

2013 Uitgeverij Bert Bakker Amsterdam

Inhoud

Woord vooraf	7
Breinvoeding voor beïnvloeding	
Hersenen, emotie en gedrag beïnvloeden	11
Alles is illusie	
Waarneming beïnvloeden	19
Trek je gezicht in de plooi	
Emotie en gevoel beïnvloeden	39
Platgetreden paden	
Aandacht beïnvloeden	59
Tips en trucs voor megabytes	
Geheugen beïnvloeden	73
De IQ-test	
Denken beïnvloeden	87
Ik bepaal wat jij wilt	
Keuzes beïnvloeden	105
Rein van lichaam en geest	
(A)sociaal gedrag beïnvloeden	127
Macht erotiseert	
Liefde en relaties beïnvloeden	151
Nawoord	163
Woord van dank	165
Referenties	167

Woord vooraf

De werktitel van dit boek was *Manipulatie*, maar bij ‘manipulatie’ denken we al snel aan iets negatiefs. Aan het sturen van de gevoelens, de gedachten en het gedrag van iemand anders voor eigen voordeel, zonder dat diegene dat merkt of er iets tegen kan doen, en zonder dat het belang van die ander voor ogen gehouden wordt. Beïnvloeden, een synoniem van manipuleren, wordt echter als veel positiever ervaren. Het is een woord dat werkgevers, onderwijzers, ouders en politici veelvuldig gebruiken. Beïnvloeden wordt gezien als een magisch mechanisme, iets waar we graag meer over willen weten. Niet uitsluitend voor eigen gewin, maar ook in het belang van anderen, om hen te sturen in een richting waarvan we denken dat die goed voor hen is.

Dat beïnvloeden een onderwerp is dat speelt, bleek onder andere uit vragen die mij tijdens lezingen en interviews gesteld werden: hoe kan ik mijn werkgevers zich aan verandering laten aanpassen, mijn kind minder achter de computer laten zitten of opslag van mijn baas krijgen? Hoe kan ik me simpelweg gelukkiger voelen of aardiger gevonden worden? Op wat voor manier kan ik pijn bij mezelf of anderen verminderen? Hoe kan ik de keuzes van anderen beïnvloeden, gemotiveerder worden, of dingen beter onthouden? De kern van al dit soort vragen is:

hoe kan ik concreet het gedrag, de emoties en de vaardigheden van anderen en mezelf beïnvloeden? Daar werd vaak nog aan toegevoegd: en het liefst zo snel en makkelijk mogelijk. Ik merkte ook dat ik in mijn columns steeds vaker op dit soort onderwerpen inging, en deze columns liggen dan ook aan de basis van dit boek.

Dat we meer over beïnvloeden willen weten is niet zo verwonderlijk, want het is de kern van sociale interactie. Het gebeurt op je werk en bij je thuis. Door jou, je lief, je vrienden en je vijanden. Je baas, de overheid en je kinderen. Zodra je de interactie met iemand aangaat draait het namelijk al snel om ‘Ik wil iets van jou en jij wilt iets van mij’ en doen we ons best te bereiken wat we willen. Jij, maar de ander ook. Door te praten, door te lachen, door ons op een bepaalde manier te bewegen en door al dan niet onze emoties te tonen. We zetten ons hele hebben en houden in om de ander te beïnvloeden. Bewust en onbewust.

Als je er goed over nadenkt betekent dit dat beïnvloeding een dagelijks terugkerend fenomeen is. Het is daarom de moeite waard om ons er verder in te verdiepen. Als het namelijk een basisvaardigheid is, dan kunnen we die maar beter proberen te beheersen. Dat is dan ook het doel van dit boek: je wetenschappelijke kennis en mogelijkheden verschaffen waarmee je het gedrag, de emoties en de vaardigheden van jezelf, maar ook van anderen kunt beïnvloeden. De kennis die ik beschrijf is toe te passen in het dagelijks leven, thuis en op het werk. Ten aanzien van prettig verloopende sociale interacties, maar ook ten aanzien van conflicten.

Let wel: het gaat hier om tips en trucs waarvan de werkzaamheid weliswaar wetenschappelijk bewezen is, maar

die niet alles kunnen oplossen. Ze zijn dus geen vervanging voor hard studeren, coaching of medicatie en dergelijke. Het gaat in dit boek om huis-, tuin- en keukenmiddelen (een enkele truc is wat minder direct uitvoerbaar, maar wel heel spannend en inzichtelijk) om mee in te grijpen en profijt van te hebben. De achtergrond van de wetenschappelijke bevindingen wordt ook beschreven, om meer inzicht te geven in wetenschappelijk onderzoek en in de werkzaamheid van de hier beschreven tips en trucs.

Ik wil iets van jou. Jij wilt iets van mij is een soort praktisch vervolg op mijn eerdere boeken. In *Het maakbare brein* (2006) wordt uitgelegd dat de hersenen gevormd worden door de omgeving, oftewel plastisch zijn, en in die zin te beïnvloeden. Het onderzoek dat ik in *Het maakbare brein* beschreef, maakt duidelijk dat als je bepaalde dingen in je omgeving of in je gedrag verandert, dat je dan kunt sleutelen aan de structuur en functie van de hersenen, waardoor je je gedrag en emoties kunt veranderen. *Passies van het brein* (2010) beschrijft de relatie tussen de hersenen en de verleidelijke kracht van zonden. Dat boek maakte nog duidelijker dat beïnvloedbaarheid van de hersenen zich niet alleen beperkt tot vaardigheden, maar ook opgaat voor onze emoties en minder nobele drijfveren zoals hebzucht en afgunst en dat dit met name komt doordat we sociale hersenen hebben en voortdurend zijn ingesteld op interactie met anderen. De kern van beide boeken is de relatie tussen gedrag en hersenen: hoe invloeden van buitenaf de hersenen vormen en zo gedrag, vaardigheden en emoties beïnvloeden, en dat dit opgaat voor iedereen. Het effect van die beïnvloeding zal echter

niet bij iedereen hetzelfde zijn. Dat komt doordat we allemaal uniek zijn. Hoe onze hersenen zich vormen is namelijk een samenspel tussen genen en omgeving, en die twee factoren zijn bij geen twee mensen gelijk.

In het eerste hoofdstuk van dit boek zal ik kort wat kennis uit *Het maakbare brein* herhalen en aanvullen, om duidelijk te maken wat de achtergrond is van de meeste van de beschreven beïnvloedingstips en -trucs. De volgende hoofdstukken gaan in op verschillende vormen van beïnvloeding. Beïnvloeding van waarneming, van emotie en gevoelens, van aandacht, van geheugen, van denken, van keuzes maken, van sociaal gedrag en van relatie en liefde.

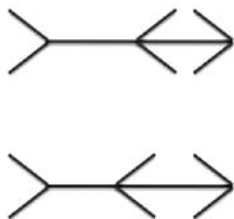
Aan het begin van elk hoofdstuk zal ik eerst jou, de lezer, beïnvloeden. Zo zal ik je bijvoorbeeld in het hoofdstuk over beïnvloeding van emotie een blij en bevreesd gevoel geven en je in het hoofdstuk over beïnvloeding van keuze tot een keuze dwingen zonder dat je er erg in hebt. Ik zal de uitkomst van deze keuze zelfs voorspellen voordat jij hem uitspreekt om mijn gelijk te bewijzen. Na deze eerste beïnvloeding van mijn kant leg ik in de rest van het hoofdstuk andere beïnvloedingstips en -trucs uit die je op jezelf of anderen kunt toepassen. In verschillende hoofdstukken zijn diverse internettests of papier-en-pentestjes toegevoegd om je direct de sturende kracht van deze tips en trucs te laten ervaren.

Waarom jij dit boek leest weet ik niet. Wat mijn doel is kan ik je wel vertellen: ik hoop je op een positieve manier te beïnvloeden met wetenschappelijke kennis die je kunt gebruiken om bepaalde doelen te bereiken. In het kort: ik wil je breinvoeding voor beïnvloeding geven.

Breinvoeding voor beïnvloeding

Hersenen, emotie en gedrag beïnvloeden

Bekijk de onderstaande twee figuren. Bij welke figuur is de lange lijn precies doormidden gedeeld?

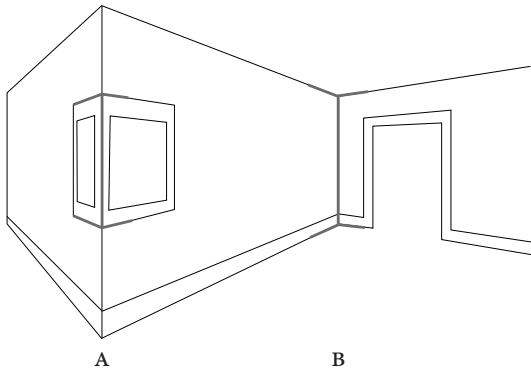


Tekening: Patrick Maitimo

Meet de lijn van je keuze na met een liniaal en meet ook de andere figuur op.

De meeste mensen kiezen de onderste lijn, maar als je het nameet zul je zien dat de schacht van deze pijl helemaal niet doormidden wordt gedeeld, maar dat het rechterdeel veel langer is dan het linker, terwijl de schacht bij de bovenste figuur juist wel doormidden wordt gedeeld. Waarom nemen we het toch anders waar?

Een verklaring voor de kracht van deze illusie, die ook wel de Müller-Lyer-illusie genoemd wordt en onder anderen beschreven wordt door de wetenschapper Michael Bach op zijn website vol met illusies, gaat uit van hoe ons visuele systeem geleerd heeft om perspectief waar te ne-



De inwaartse hoeken A suggereren dat iets dichtbij is, de uitwaartse hoeken B suggereren dat iets verder weg is.

Tekening: Rob Molthoff; naar een tekening van Michael Bach

men. Bij perspectief zijn hoeken heel belangrijk. Naar je toe gerichte, inwaartse hoeken, zoals de hoeken aan de rechterkant van de pijl (\rightarrow), geven aan dat iets normaal gesproken dichtbij is (zie plaatje A). Van je af gerichte, uitwaartse hoeken, zoals de hoeken aan de linkerkant van de pijl (\leftarrow), geven aan dat iets verder weg is (zie plaatje B). Als we naar de pijlen van de figuren hierboven kijken, dan is ons visuele systeem gericht op deze hoeken en worden onze hersenen op het verkeerde spoor gezet. Het visuele systeem ziet de hoeken als een bron van informatie over diepte en berekent dat de linkerkant, de staart van de pijl, verder van ons vandaan ligt dan de rechterkant, de kop. Door jarenlang om ons heen te kijken hebben we geleerd dat iets wat verder weg is in werkelijkheid groter is dan dat het lijkt. Daarom denken we dat de linkerkant van de pijlschacht langer is dan die daadwerkelijk is, corrigeren we hiervoor en concluderen we dat het midden

van de schacht veel meer naar links toe moet liggen, dan in werkelijkheid het geval is.

Onze hersenen bepalen hoe we waarnemen, wat we kunnen, hoe we ons gedragen en wat we voelen. Maar dit is slechts één kant van het verhaal. Het bovenstaande voorbeeld maakt bijvoorbeeld al goed duidelijk dat informatie uit de buitenwereld ook de hersenen en daardoor in dit geval de waarneming beïnvloedt. Alhoewel de hersenen dus waarneming, vaardigheden, gedrag en emoties bepalen, geldt ook dat waarneming, vaardigheden, gedrag en emoties de hersenen vormen, en hierdoor worden waarneming, vaardigheden, gedrag en emoties weer beïnvloed. Ik zal het verder uitleggen.

Waarneming, vaardigheden, gedrag en emoties kunnen de hersenen vormen, omdat de hersenen veranderen op basis van de informatie waaraan ze worden blootgesteld. Dit noemen we ook wel neuroplasticiteit. De hersenen zijn opgebouwd uit cellen en verbindingen tussen cellen. Via deze verbindingen communiceren de hersencellen met elkaar. Deze communicatie maakt alle gedrag mogelijk, of het nu gaat om beslissen, lachen of rennen. Verbindingen in de hersenen die gebruikt worden, worden sterker. Diegene die niet gebruikt worden, worden zwakker of verdwijnen zelfs. De hersenen zijn dus geen statisch orgaan. Ze zijn dynamisch en veranderen voortdurend. Behalve dat verbindingen tussen cellen sterker kunnen worden, maken de hersenen, in tegenstelling tot wat lange tijd gedacht werd, ook nieuwe cellen aan (neurogenese). Ook komen er nieuwe informatie ontvangende (dendrietten) en informatie overdragende uitlopers

(axonen) van deze cellen bij en worden er nieuwe verbindingen tussen cellen gemaakt (synaptogenese).

Met al deze bouwstenen kunnen zich netwerken in de hersenen ontwikkelen, en deze netwerken bepalen je gedrag. Welke netwerken zich ontwikkelen wordt mede bepaald door je ervaringen. Alles wat je denkt, alles wat je doet, alles wat je voelt en datgene waaraan je jezelf of anderen blootstelt heeft een direct effect op de structuur en functie van je hersenen. Ervaringen vormen dus de hersenen, en omdat de hersenen het functioneren van de mens bepalen, beïnvloedt deze vorming van de hersenen weer het functioneren. Je hersenen bepalen je gedrag maar je gedrag bepaalt dus ook je hersenen. Of, zoals ik het al eerder in *Het maakbare brein* verwoordde: *je brein bepaalt je zijn, maar je zijn bepaalt ook je brein.*

Als de hersenen door de tijd heen keer op keer blootgesteld worden aan dezelfde informatie, zoals naar je toe gekeerde hoeken of van je af gekeerde hoeken, dan ontdekken de hersenen patronen in deze informatiestroom. Op basis van deze patronen vorm je verwachtingen en op basis van deze verwachtingen leer je de toekomst voorspellen. Je leert bijvoorbeeld door herhaalde waarneming van verschillende hoeken dat iets met naar je toe gekeerde hoeken altijd dichtbij is en iets met van je afgekeerde hoeken altijd verder weg (zie wederom plaatje A en B). Deze herhaalde blootstelling aan informatie waarin patronen te vinden zijn zorgt voor de ontwikkeling van specifieke hersennetwerken die deze informatie op een wetmatige manier verwerken. Omdat de informatie wetmatig verwerkt wordt is de uitkomst van deze verwerking voorspelbaar. In het bovenstaande voorbeeld ont-

staat door herhaalde blootstelling en de hersennetwerken die daardoor gevormd zijn, bij het zien van naar je toe gekeerde hoeken de verwachting dat iets dichtbij is. De uitwaartse hoeken wekken de verwachting dat iets verder weg is. Deze verwachtingen helpen je normaal gesproken de omgeving op een juiste manier waar te nemen, en omdat de informatie altijd op hetzelfde duidt kun je de toekomst voorspellen. De toekomst voorspellen helpt je om te overleven, want als je weet wat er komen gaat, kun je je erop voorbereiden.

Dit principe van wetmatigheden, verwachtingen en toekomst voorspellen gaat op voor basale processen zoals horen, zien, voelen, ruiken en proeven (zintuiglijke waarneming), maar je vormt ook verwachtingen ten aanzien van complexere processen zoals abstract denken, gevoelens en sociale interactie. Alles verloopt volgens de regel: als dit..., dan dat... Als ik een naar me toe gekeerde hoek zie, is iets dichtbij. Als ik een object loslaat, valt het naar beneden. Als je partner chagrijnig en moe is en je gooit olie op het vuur, volgt er gegarandeerd ruzie. Als iedereen mijn blik ontwijkt tijdens een vergadering gaat het door mij voorgestelde plan niet door. Enzovoort, enzovoort.

Wetmatigheden helpen je dus de toekomst te voorspellen, maar er is een valkuil. De verwachtingen ontstaan automatisch, want we hebben de patronen inmiddels al duizenden keren gezien en ze worden door een door de tijd heen sterk gevormd hersennetwerk wetmatig verwerkt. Heel lang nadenken doen we dan ook niet meer als we iets bekends denken te zien, en bij herkenbare informatiepatronen gebruiken we niet meer onze volledige