

INHOUD

Voorwoord	10
Deel I · Het Perspectief Principe	15
1. Hoe goed kun je waarnemen?	17
2. Wat is de bron van je gedrag?	25
3. Maar mijn overtuiging is echt waar!	30
4. Belemmeringen aanpakken: buiten of binnen?	35
5. Het Perspectief Principe	38
6. Alle vormen van beïnvloeden in een overzicht	40
Deel II · Beïnvloeden van de overtuigingen van anderen	45
Hoofdgroep Relationele beïnvloeding	54
1. Aandacht geven en doorvragen	56
2. Herdefinieer woorden	66
3. Gebruik de motivatie	71
Hoofdgroep Structurele beïnvloeding	78
4. Overtuig met logica	82
5. Stuur naar andere betekenissen	87
6. Vergroot het kader	92
Hoofdgroep Subliminale beïnvloeding	98
7. Verschuif door verhalen	100
8. Metaforen inzetten	106
9. Werk via het lichaam	111
Hoofdgroep Machtsbeïnvloeding	119
10. Druk door met overwicht	121
11. Maak ruimte door te volgen	131
12. Beïnvloed via het krachtenveld	136
Toepassingen	142
13. Start de bespreking met het kader	143
14. Nog een voorbeeldgesprek	150



Deel III · Verlicht je eigen overtuigingen **153**

1.	Delen en inzoomen	160
2.	Wees mild met woorden	163
3.	Waardeer je intentie	166
4.	Zoek een betere oorzaak	169
5.	Naar een opbouwende betekenis	173
6.	Verruim het kader	177
7.	Gebruik inspirerende adviezen	182
8.	Helpende metaforen	185
9.	Beleef het in je lijf	187
10.	Heft in eigen hand	191
11.	Meestromen	194
12.	Leef vanuit je missie	197
13.	Nieuw narratief	202

Afronding **207**

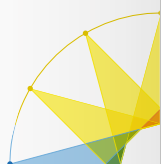
Tot slot	208
Dankwoord	211
Antwoorden	212
Begrippenlijst	220
Referenties	222





De 12 vormen van beïnvloeden en verlichten

Hoofdgroep	Vorm	Beïnvloeden van anderen
Relationeel	1. Aandacht	Aandacht geven en doorvragen Persoonlijk rapport opbouwen, gunfactor, aanraken, doorvragen maakt specifiek.
	2. Woorden	Herdefinieer woorden Pas de scherpe woorden aan in je samenvattingen en vragen en herdefinieer de zinnen.
	3. Motivatie	Gebruik de motivatie Neem de tijd voor de onderliggende motivatie, de pijn en het verlangen
Structureel	4. Oorzaak	Overtuig met logica Gebruik logica en feiten en baseer die op wetenschappelijk onderzoek.
	5. Betekenis	Stuur aan op een andere betekenis Omdenken naar een andere betekenis, een andere uitkomst of consequentie.
	6. Kader	Vergroot het kader Creëer een gunstige context, en maak ruimte in het knelpunt.
Subliminaal	7. Verhalen	Verschuif door verhalen Gebruik individuele verhalen, storytelling om emotie te raken, extended quotes.
	8. Metafoor	Metaforen inzetten Aansluiten met een metafoor bij beleving van de ander. Gebruik globale analogieën.
	9. Lichaam	Werk via het lichaam Herhaling, <i>nudging</i> , onbewuste beïnvloeding met technieken uit de neuromarketing.
Macht	10. Dominant	Druk door met overwicht Zet je machtsbronnen in en pas de patrooninterruptie van Kiesler toe bij dominante personen.
	11. Ruimte	Maak ruimte door te volgen Zet een kader, stel een open vraag en vul niet in. Laat stilte vallen.
	12. Tactiek	Beïnvloed via het krachtenveld Krachtenveldanalyse maken en interventies plannen om invloed uit te oefenen in een complex veld.





Verlichten van eigen overtuigingen

Delen en inzoomen

Breng lucht in je bovenkamer door uit te spreken wat je dwarszit. Laat een ander doorvragen.

Wees mild met woorden

Ban de scherpe woorden uit je vocabulaire en spreek alleen nog in milde woorden.

Waardeer je intentie

Erken bij jezelf waar je intentie zit en gebruik dit als basis voor een nieuw perspectief.

Zoek naar een betere oorzaak

Zoek creatief naar andere causale verbanden en kies een prettige oorzaak die hout snijdt.

Naar een opbouwende betekenis

Rek jezelf op om open te staan voor ruimere betekenissen en laat de conclusies los.

Verruim het kader

Voeg dingen toe aan het plaatje zoals een ruime tijdas, een groter gebied en andere dimensies.

Gebruik inspirerende adviezen

Vraag hulp aan anderen, live of virtueel. Vraag hulp aan delen van jezelf of het grotere geheel.

Helpende metaforen

Zoek de dynamiek en vind metaforen die ruimte geven. Je brein generaliseert dit tot waarheid.

Beleef het in je lijf

Alles kun je beleven in je lijf en laten stromen. Het verandert als je het los houdt.

Heft in eigen hand nemen

Bepaal wat je wilt en besluit om dit te doen. Herhaal dit, spreek intenties uit.

Meestromen

Beleef alles in je hoofd en lichaam en vind er niks van. Laat alles door je heen stromen, handel niet.

Leef vanuit je missie

Wees zelf de maatstaf en leid de wereld. Leef vanuit je diepste missie en richt daarmee je wereld in.



VOORWOORD

“There is nothing either good or bad,
but thinking makes it so.”

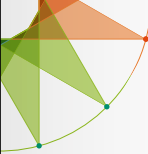
Dit is een van de quotes van Shakespeare (Hamlet) die ik als vijftienjarige op mijn witte bureau schreef, in een poging het leven - en vooral mensen - te doorgronden. Al jong begreep ik dat ons perspectief op een situatie bepaalt hoe we de werkelijkheid ervaren.

Vanuit een bepaald perspectief, bijvoorbeeld van jou als kind, bouw je een overtuiging op. Overtuigingen - en zeker die uit onze kindertijd - zijn voor veel mensen heilig. Onze patronen, overlevingsmechanismen en identiteit zijn erop gebaseerd. Iedereen heeft overtuigingen. Als die in strijd zijn met die van anderen, dan kunnen ze leiden tot verstoorde werkrelaties, familievetes en oorlogen. Dat maakt het zinvol en waardevol om te kijken naar jezelf en je eigen beperkende overtuigingen. En hoe beter je jouw eigen overtuigingen doorziet, hoe beter je ook de overtuigingen van anderen herkent. Dat is vaak een grote uitdaging. Wat helpt is afstand nemen en herkaderen: het kunnen wisselen van perspectief geeft je invloed op jezelf, een situatie en de ander.

Het kunnen wisselen van perspectief geeft je
invloed op jezelf, een situatie en de ander.

Een grote drijfveer van mij is te achterhalen hoe dit bij mensen werkt: in welke overtuigingen lopen ze vast en hoe kan ik hen helpen om vanuit een breder perspectief weer in beweging te komen? Of we nu vastlopen in een moeizame samenwerking, een complex krachtenveld of in een privésituatie, onbewust gebruiken we allemaal stijlen van beïnvloeding en worden we aan alle kanten gemanipuleerd om dingen te doen of juist niet te doen.

In de loop der jaren ben ik een meester geworden in het herkaderen of beïnvloeden. In mijn trainingen ga ik met professionals op zoek naar wat wél werkt. Dit boek geeft ook jou de mogelijkheid om je bewust te worden van waar je zelf al sterk in bent en waar nog kansen liggen. Het maakt de kunst van het beïnvloeden praktisch hanteerbaar. Daarvoor reik ik je het Perspectief Principe en het Beïn-



vloedingskompas aan. Je leert op welke wijze je de twaalf vormen van beïnvloeden nog beter onder de knie kunt krijgen.

Hoe ik houvast vond in positiviteit

Hoe ik dat zo zeker weet? Daarvoor neem ik je nog even mee terug naar die vijftienjarige jongen. Als kind had ik niet echt een vaststaande mening over wat er om me heen gebeurde, zoals de kernwapendemonstraties in de jaren tachtig. Ik observeerde en vond dat je op meerdere manieren tegen dingen aan kon kijken.


Dat heb ik niet van een vreemde. Thuis waren er nooit heftige gesprekken, discussies of ruzies. Mijn ouders hebben allebei een indrukwekkende oorlogstijd meegemaakt, mijn vader in Amsterdam, mijn moeder in een Jappenkamp. Hun reactie daarop was dat ze zich later in het leven het liefst op het positieve richtten. Als jurist was mijn moeder opgeleid in redelijkheid, in dingen bekijken vanuit het perspectief van de ander, in doorvragen en snappen wat mensen beweegt. Mijn vader was een charmante, fijne man, die goed leiding kon geven. Hij kon niet tegen onrecht, maar je maakte hem niet snel boos. Liever loste hij het op met een open gesprek en een grapje. Verdriet, boosheid, angst en andere zware gevoelens werden in ons gezin altijd snel omgebogen naar positieve dingen.

Ik volgde hun voorbeeld, dat gaf me houvast: ik wist hoe ik aandacht kon krijgen in een gezin van vier kinderen, op school erbij kon horen en hoe ik elke situatie ten goede kon keren. Ik had controle over mijn fijne leven. Klinkt dit te mooi om waar te zijn? Dat was het ook. Er was een crisis nodig om mij te leren dat minder fijne gevoelens er ook bij horen. Dat ik niet alles in het leven kan beheersen. Zoals de crisis in mijn huwelijk, die uitmondde in een scheiding.

Het ging me een tijd voor de wind

Met een passie voor psychologie kwam ik van de middelbare school. Maar de slechte arbeidsmarkt gaf de doorslag om toch maar voor een technische universiteit te kiezen. Tijdens de studie Meet- en Regeltechniek in Delft leerde ik hoe je systemen zo kunt regelen dat ze doen wat je wilt. Snappen hoe het werkt, tot de essentie komen, een model verzinnen, zodat ik de uitkomst kan controleren. Ik maakte het me daar eigen.

In die tijd moest ik als voorzitter van een studentenvereniging regelmatig een toast uitbrengen voor honderden brallende studenten. Dan is het wel handig als er naar je wordt geluisterd. Mijn voorgangers deden dat vooral door hun stem te verheffen. Met wisselend succes. Een manier die niet bij mij past en die ik ook van huis uit niet heb meegekregen. Ik zocht dat jaar, met hulp en feedback van vrienden, naar mogelijkheden om mijn houding en woorden te optimaliseren. Ik klom op een barkruk en wachtte zonder iets te zeggen. Net zolang totdat de dronken studenten muisstil werden. Dat duurde in het begin dertig minuten. Een half uur voor lul staan en rustig wachten totdat ze stil waren. En al die tijd zoeken naar de juiste houding en de juiste woorden voor het moment waarop ze eindelijk stil zouden zijn. Later duurde het nog maar twintig minuten trouwens. Maar ze luisterden wel. En steeds beter.



Snappen hoe iets werkt en dan de situatie naar mijn hand zetten, dat deed ik ook als productmanager in de auto-industrie en daarna als leidinggevende bij een beursgenoteerd technisch bedrijf. Maar het bloed kruipt toch waar het niet gaan kan, en na een paar jaar kwam mijn passie voor de psychologie opnieuw boven-drijven. Ik werd trainer bij een bureau gespecialiseerd in business NLP en zeven jaar later richtte ik mijn eigen trainings- en adviesbureau de Crux op.

Een diepe persoonlijke crisis

Toch zit er natuurlijk ergens een grens aan waar je invloed op kunt hebben. En daarmee ben ik terug bij mijn persoonlijke crisis, die achteraf gezien de aanleiding vormt voor het schrijven van dit boek. Vanaf het moment dat mijn vrouw vertelde dat ze verliefd was op een ander, trok ik - je kent me inmiddels al een beetje - al mijn technieken uit de kast om haar van gedachten te doen veranderen en voor mij te laten kiezen.

Ik zocht, probeerde en wisselde van perspectief, maar niets hielp. Ze maakte uiteindelijk de keuze om bij me weg te gaan. Het leven dompelde me onder in rouw en ik worstelde met boosheid, verdriet en alle veranderende beelden die ik over mezelf en mijn huwelijk had. Na een turbulente en donkere periode raapte ik mezelf op en besloot mijn eigen overtuigingen onder de loep te nemen. Ik gaf mezelf de opdracht om de situatie te bekijken vanuit het standpunt van mijn echtgenote en de dingen te onderzoeken die niet goed liepen in onze relatie. Dat stelde me uiteindelijk in staat vrede te sluiten met de beslissing om uit elkaar te gaan en de rust te vinden om verder te gaan. Het stelde me ook in staat om me opnieuw open te stellen en een fijne relatie aan te gaan met een andere prachtige vrouw.


Het leven, je werk en je relaties veranderen voortdurend. Als je je wilt ontwikkelen en groeien, zul je onderweg oude, vastgeroeste overtuigingen moeten loslaten zodat je weer kunt meebewegen met de levensstroom. Met dit boek heb je de rijkdom van alle vormen van beïnvloeding in handen om de crux te vinden, de essentie van jezelf, de ander, een situatie of probleem.

Voor wie is dit boek bedoeld?

Dit boek is bedoeld voor mensen die willen leren en bereid zijn naar zichzelf te kijken. Ben je zo iemand? Daarvoor hoeft je echt niet in een diepe persoonlijke crisis te belanden, zoals bij mij destijds het geval was. Dit boek helpt je om zaken die je op dit moment lastig vindt onder de loep te nemen. Of dat nu je carrière, een relatie of situatie op het werk of privé is. In alle hoofdstukken vind je anekdotes uit mijn leven om de technieken te verhelderen. Ze laten zien hoe je de werking van overtuigingen elke dag kunt waarnemen. En ze maken duidelijk dat wij mensen allemaal vergelijkbare dingen meemaken. Maak naast het lezen ook tijd om een uitgebreid beïnvloedingsprofiel te maken, te oefenen en naar je eigen belemmerende patronen te kijken. Dan haal je het maximale uit dit boek.

Hoe is dit boek opgebouwd?

In Deel I leg ik het Perspectief Principe uit en waarom ons gedrag voornamelijk wordt bepaald door overtuigingen. Je leert hoe je ze kunt herkennen in gesprek-



ken. En dat overtuigingen kunnen ombuigen als je ze vanuit een ander perspectief bekijkt. Dit komt samen in een fundamenteel nieuw overzicht waarin alle vormen van beïnvloeden zijn verzameld: het Beïnvloedingskompas.

In Deel II maak je kennis met de enorme rijkdom van de twaalf vormen van beïnvloeden in de buitenwereld. Die heb ik zelf veelvuldig toegepast in mijn werk en privéleven. Maar, zoals je inmiddels weet, kon ik daar niet alles mee beheersen. Sommige dingen liepen heel anders dan ik wilde en die kon ik niet veranderen.

In Deel III gaat het dan ook over de andere weg: de weg naar binnen. Ik leerde om me te richten op de belemmeringen in mijn hoofd en ruimte te maken in mijn binnenwereld. Daarover gaat dit deel: hoe je de twaalf vormen van beïnvloeden kunt toepassen op jouw eigen overtuigingen. Het maakt je leven een stuk vrijer en aangenamer.

Voorbeelden

Door het boek heen vind je ook veel voorbeelden met namen van mensen. De voorbeelden zijn echt, maar de namen zijn gefingeerd. Het zijn meestal voorbeelden uit mijn werkpraktijk en soms uit mijn privéleven. Ik kies er bewust voor om me vooral te richten op de werkende mens met collega's, klanten en werkprocessen. Maar zoals je zult merken, kun je alle technieken en inzichten ook heel goed toepassen in de privésfeer. Ik wens je veel plezier en inzicht bij het lezen!

Bart Verhaagen, 2024

VOORDAT JE VERDER LEEST, DOE DIT EERST:

Dit boek bevat een enorme rijkdom aan inzichten, technieken en ervaringen. Te veel om in één keer uit te lezen. Ik vraag je daarom regelmatig om een pauze te nemen. Zodat je wat ik beschrijf meteen in de praktijk kunt uitproberen en ermee kunt oefenen. Daarvoor heb ik e-learningmodules gemaakt om je te ondersteunen. Die vind je op de website www.beinvloeding.nl. Je kunt inloggen met de unieke code die aan de binnenkant van de kaft is afgedrukt.

*Vind jouw unieke inlogcode aan de binnenkant
van de omslag!*

Daarmee heb je, naast de kennis uit dit boek, ook toegang tot een veelheid aan video's, oefeningen, checklists en aanverwante artikelen.

Log in voor de e-learning modules

Om gebruik te maken van de exclusieve e-learning modules die bij dit boek horen, log je in op:

www.beinvloeding.nl/boekcode





DEEL



**HET
PERSPECTIEF
PRINCIPE**





HET PERSPECTIEF PRINCIPE

Waarom doen mensen de dingen die ze doen? Hoe kom je tot de bron van gedrag en wat kun je doen om dingen te veranderen? Hoe komt het dat je zo vast kunt zitten in vervelende situaties op het werk en daarbuiten? En dat je niet weet wat je eraan kunt doen? Dat heeft alles te maken met ons beperkte vermogen tot waarnemen en met de overtuigingen die voor een groot deel bepalend zijn voor ons gedrag. Jouw overtuigingen vormen de basis van waaruit jij handelt. Omdat je er zo sterk van overtuigd bent dat ze waar zijn, twijfel je er niet meer aan. Vooral omdat je steeds weer ervaringen opdoet waardoor ze juist lijken.

In dit inleidende deel laat ik je zien dat overtuigingen vaak alleen waar zijn vanuit een specifieke context. Verander je van perspectief, dan gaan ook je overtuigingen schuiven. We komen dan bij het uitgangspunt van dit boek: het Perspectief Principe. Alle belemmerende overtuigingen kun je ombuigen door er vanuit andere perspectieven naar te kijken. Alle knelpunten in het samenwerken met collega's, alle relatieproblemen en alle blokkades in jezelf zijn oplosbaar als je dit principe kunt hanteren. Daarvoor reik ik je aan het eind van dit deel een bijzonder instrument aan: het Beïnvloedingskompas.

Buig de belemmerende overtuigingen om door er vanuit andere perspectieven naar te kijken.

1. Hoe goed kun je waarnemen?

Laten we beginnen met gedrag. Soms doen mensen zulke stomme dingen. Als je er vooraf over na zou denken dan weet je dat het stom is. En toch gebeurt het ons allemaal. Het is goed om te weten waar dit door ontstaat. Niet om voor altijd te voorkomen dat je stomme fouten maakt, maar om te snappen dat dit nu eenmaal bij de werking van ons brein hoort. Ik wil je een voorbeeld geven van het tekortschieten van mijn brein en de beperktheid van mijn waarneming.

Het is 2018, een gewone dinsdag, als ik rustig thuis aan het werk ben en een appje krijg:

Hey pap dit is mijn nieuwe nummer

Van wie? Ik heb zoveel kinderen.. 🤔

De oudste en knapste 😂😂

Ahhhh! Is het andere nr kassiewijlen?


Er is water op mijn telefoon gevallen

Heb nu even een andere sim erin

Scheisse..Tijdelijk dus

Dat heeft mijn oudste dochter nooit. Haar mobiel is nat geworden en ze heeft een simkaart geleend om toch te kunnen appen. Dat is wel nodig, want ze moet die dag kennelijk nog een deel afbetalen van het tuinhuisje dat ze heeft gekocht. Een leuk hans-en-grietje-huisje op een terrein met allemaal volkstuinen. Het is best ruim en je kunt er ook slapen gedurende een groot deel van het jaar. Ik ben blij dat ze zo'n leuk plekje heeft gevonden. Ze heeft allemaal grootse plannen om het huisje op te knappen en de tuin in te richten.

Het internetbankieren doet het nu natuurlijk ook niet meer, lees ik in de app. Gelukkig kan ik haar helpen. Ik maak ruim vierduizend euro over en voel me



een lieve vader. Ik herinner me een warm gevoel en de liefdevolle connectie die ik met mijn dochter heb.

Een dag later bel ik haar om nog even te bespreken hoe ze het geld gaat terugbetalen. Ze reageert verbaasd. Ik leg het nog een keer uit en ze zegt: "Dat heb ik helemaal niet gedaan..."

Het duurt een paar tellen voordat ik doorheb wat er aan de hand is. SHIT! Zeker een minuut sta ik te schreeuwen en met een rood hoofd leg ik daarna aan mijn dochter uit dat ik erin ben getrapt. Ik heb vierduizend euro overgemaakt naar iemand anders. Ze is geschokt. "Hoe kan je dat nou doen, pap? Je weet toch dat ik dat nooit zomaar aan je zou vragen?"

Ik bel de bank, de politie en nogmaals de bank. Maar het geld is weg en blijft weg.

Hoe kon ik zo stom zijn? Ik twijfel geen moment als mijn dochter zoiets appt als: "Hey pap, ..." Ik krijg een warm gevoel en handel vanuit liefde voor mijn dochter. De realiteit – dat zij nooit op deze manier zal appen, dat ze nooit zoveel geld zal vragen zonder uitleg, dat ze nooit zomaar een nieuwe simkaart zal lenen – al die dingen komen niet in me op. Waarom?

Wat nemen we waar in de buitenwereld?


Neurowetenschappers schatten dat ongeveer 10 procent van wat wij waarneemen daadwerkelijk in de buitenwereld aanwezig is. De overige 90 procent verzinnen we zelf. Als ik de woorden "Hey pap" lees, dan weet ik direct dat het een kind van mij is. De rest van het plaatje wordt ingevuld door mijn brein. Dat vind ik schokkend: neem ik werkelijk maar 10 procent waar? Het betekent dat ik maar heel weinig echt zie van mijn omgeving. Maar heel weinig hoor en ervaar. Hoe kan het dan dat ik toch het gevoel heb dat ik de volledige werkelijkheid om mij heen waarneem?

In het boek *Anders kijken* geeft Beau Lotto hierop hele duidelijke antwoorden. In het kort zegt hij dat je maar een klein deel waarneemt, omdat dat wat er echt te zien, te horen en te voelen is, een ondefinieerbare brij aan licht, geluid en gevoel vormt voor ons brein.

Kijk maar eens naar deze foto. Zo ziet de werkelijkheid eruit. Je kunt er waarschijnlijk niet veel mee.



Figuur 1 De werkelijkheid zoals onze ogen het waarnemen



Is dit een dier, een berglandschap, een mannetje? Wat maak jij ervan? Hoe is het voor jou om dit plaatje te bekijken? De meeste mensen vinden het niet fijn. Ons brein houdt hier niet van. Je wilt iets kunnen plaatsen. Je brein zoekt in een enorme database naar plaatjes en ervaringen om te bepalen wat je hiermee moet.

Wil je weten wat er op het plaatje staat? Kijk dan achterin op pagina 212.

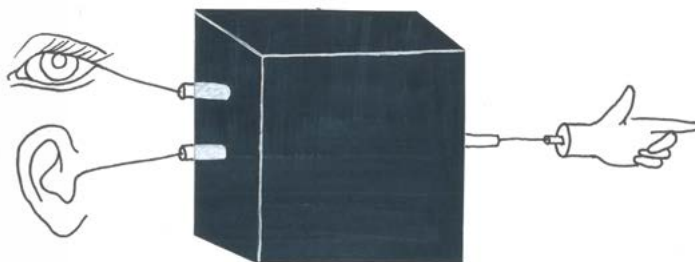
Als je dat plaatje hebt gezien – hoe kort ook – zegt je brein tegen jou: oh dat is gewoon een... Je ziet niet meer de details, dat is niet meer nodig. Je herkent een paar concepten die al in je brein zaten. Ons hoofd zit vol met dit soort concepten: fiets, driehoek, koffie, olifant, verdrietig, conflict. Als je iets waarneemt dat eruitziet als een fiets, dan vergelijkt je brein het met dit opgeslagen concept in je hoofd. Als het er genoeg op lijkt, dan rondt je brein de zoektocht af met de conclusie: het is een fiets. Daar hoeft je geen energie meer aan te besteden. Lijkt het niet genoeg op een fiets, dan zoekt je brein nog even door. Want ons brein houdt niet van onduidelijkheden. Daarom hebben je hersenen maar een korte waarneming nodig om de werkelijkheid in te delen en een bepaald object als fiets te herkennen. Je hoeft niet heel precies te kijken, want je hebt toch al vastgesteld dat het een fiets is.

We nemen alles een beetje waar en vullen de rest in. Zo maken we er onze eigen werkelijkheid van.

Dit proces doorloopt je brein de hele tijd. De hele dag, achter elkaar door. Daarbij is het hersenproces vooral gericht op veiligheid en efficiëntie. Aan bekende en veilige dingen hoeft je namelijk minder energie te besteden. Deze strategie hebben we geërfd uit de tijd dat we nog holbewoners waren. We zijn erop gericht om in leven te blijven en dat zorgt ervoor dat we alles vluchtig waarnemen en onze hersenen er snel een concept op plakken: bijvoorbeeld die fiets. Hierdoor zullen je hersenen soms iets als fiets herkennen, maar dit hoeft niet per se te kloppen. Het kan ook iets anders zijn. Laten we zeggen: een spinnenwiel. Je maakt daarmee een inschattingfout, maar komt er niet snel achter. Tenzij er meerdere mensen zijn die zeggen dat het een spinnenwiel is. Want als er maar één persoon is die zegt dat het geen fiets is, zul je liever vasthouden aan je eigen waarneming.

Ons brein als black box

Je kunt je hersenen vergelijken met een supercomputer, denk je dat eens in. Je kunt heel snel rekenen en situaties inschatten. Maar je hebt geen camera en geen microfoon. Je ziet niets en je hoort niets. Je hebt alleen een hele sterke processor met een serie inputdraden waardoor je allerlei stroomstootjes binnenkrijgt. Daar kun je niet veel van maken. Wel heb je de mogelijkheid om stroomstootjes uit te zenden via andere draden. Meer dan dat kun je niet.



Figuur 2 Ons brein is als een supercomputer met alleen wat input- en outputdraden.


Omdat je zo goed kunt rekenen en logisch kunt nadenken, zie je verbanden. Je merkt dat als je via een bepaalde draad stroomstootjes naar buiten stuurt, je via een inputdraad een stroompje terugkrijgt. Hé, deze draden hebben met elkaar te maken, denk je dan. Je supercomputer gaat steeds meer verbanden vaststellen. Als je bijvoorbeeld bij inputdraad A een sterke stroomstoot voelt, en je reageert door een sterke stroomstoot bij outputdraad B, dan verdwijnt de stroomstoot bij A. Later leer je via andere kanalen dat je een hongerprikkel kreeg (A) en dat je ging schreeuwen (B) waardoor er voeding kwam en de honger afnam (A).

Ons brein is briljant en legt allerlei verbanden. Maar het ziet niets, het hoort niets, het voelt niets. Het krijgt alleen stroomstootjes via onze zenuwbanen en stuurt motorische stroompjes uit via andere zenuwbanen. Denk je eens in wat een klus dat is voor een baby die alles nog moet leren. Gaandeweg krijgt je brein steeds meer onder controle. Mede door de voorbeelden uit de omgeving en later door alle uitleg van de mensen om je heen.

De absolute werkelijkheid

Maar als je uitgaat van die stroompjes en onze interpretatie ervan, hoe kunnen we dan ooit weten wat er buiten onze supercomputer daadwerkelijk plaatsvindt? Volgens mij kunnen we dat niet. We kunnen nooit bewijzen dat er een echte wereld buiten ons bestaat die absoluut hetzelfde is voor iedereen. We kunnen alleen onze interpretaties van de werkelijkheid met elkaar vergelijken. En leven met de illusie dat we het allemaal goed zien en de waarheid kennen. Ik heb dat onderzocht door een extreme situatie op te zoeken.

} Vorig jaar ging ik in Gent in een *darkness retreat*. Drie dagen lang leefde ik volledig in het donker, helemaal alleen, met twee keer per dag via een sluis een



kommetje rijst met groenten en begeleiding in noodgevallen. Maanden van tevoren was ik er al mee bezig. Ik zag ertegenop. Hoe houd ik dat vol? Ik heb al moeite om een uur lang te mediteren, laat staan drie dagen. En wat ga ik daar allemaal tegenkomen aan angsten en demonen? Tegelijkertijd wilde ik ontdekken wat daar te vinden is. Wat het donker mij te vertellen heeft. Om volledig de leegte in te kunnen gaan, wilde ik helemaal niets plannen.

Na een warm welkom en het ontdekken van de vertrekken (bed, futon, wc, douche) werd de darkroom om 22.00 uur afgesloten en was ik omsloten door het donker. Het was echt donker, geen prikje licht! Het duurde nog een dag voordat al het licht uit mijn ogen verdwenen was: flitsen, vlekken, sterren, alles verdween langzaam totdat het ook donker was in mijn ogen.

Als de visuele informatie wegvalt, komt er ruimte voor de andere zintuigen. In de verte waren nog wat geluiden van de omgeving te horen, maar verder was alles wat ik waarnam van mijzelf: gevoelens, emoties, angsten, gedachten. Door de meditatie in het donker begon ook mijn intuïtie zich te openen. Ik stelde vragen en kreeg antwoorden. Ik vroeg over mijn boek, overtuigingen, beïnvloeden, de leegte, mijn relaties, verslavingen, de chaos van deze tijd. Steeds kreeg ik heldere antwoorden. Ik snapte wat ik hier in dit leven te doen heb en welke gidsen me daarbij ondersteunen. Ik kwam in een diepe rust en genoot van de zachtheid van het donker.

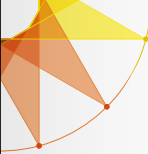
Plots ging de noodtelefoon af. Wat een kabaal! Ik was zo overdonderd, dat ik te laat was om op te nemen. Ik belde de begeleidster terug en kreeg te horen dat zij niet had gebeld en dat dit in tien jaar tijd nog nooit was voorgekomen. Het was indrukwekkend om te merken dat de buitenwereld met zo'n hoge intensiteit op me inbeukte: misschien wel honderd keer zo sterk als mijn eigen gedachteprocessen en intuïtie.

In deze drie dagen raakte ik de tijd kwijt en wist ik niet meer waar ik was. Een time-out waarin ik mocht zakken in de diepte. Ik leerde dat als je stil bent en de leegte in gaat, er onder je subjectieve beleving van de werkelijkheid een diepgaand veld van waarheid te vinden is.

Ik begreep hierdoor dat als ik in de buitenwereld wil blijven voelen wat er in mij leeft, ik de externe werkelijkheid op een actieve manier moet uitzetten. Anders word ik steeds volledig overspoeld.

Je onbewuste brein ontzorgt je bewuste brein

Wat we denken te zien, komt voor 90 procent uit ons brein. Niet van buiten, maar van binnen, aan de hand van iets wat we in een fractie van een seconde hebben herkend. Ons brein koppelt de lichtpixels en geluidsfrequenties die binnenkomen aan een concept dat in ons hoofd is opgeslagen. Ik hoor een harde knal, maar dat is geen oorlog, dat zijn feestvierders die vuurwerk afsteken. Geen zorgen. Ik zie een puntje licht in de donkere avondlucht bewegen. Dat is geen ufo, maar een satelliet. Het is veilig. Ik voel pijn in mijn buik. Dat is geen maagzweer, het komt door de vleesvervanger die ik net heb gegeten. Geen zorgen.



Dit wordt allemaal geregeld door onze supercomputer die met een snelheid van meer dan tien miljoen bits per seconde alles voor ons regelt. Van bloedsomloop en ademhaling tot het aansturen van organen en bovenal: het steeds in de gaten houden of de situatie nog veilig is voor ons. Want dat is de taak die het primitieve deel van ons brein nog steeds als hoofdtaak uitvoert.

Dit gebeurt allemaal op de achtergrond, je merkt er niets van. Je bewuste brein wordt ontzorgd door je onbewuste brein. Je bewuste brein zou de werkelijkheid ook nooit op deze geavanceerde manier kunnen managen. Het heeft namelijk maar een heel beperkte rekencapaciteit, men schat ongeveer zeventig bits per seconde. Dat is slechts een fractie van de capaciteit van het onbewuste brein.


Is je eerste indruk wel altijd de juiste?

Geloof je dat een groot deel van je gedrag onbewust wordt gestuurd? Ik vind het wetenschappelijk onderzoek van Gitte Lindgaard e.a. daar zelf een sterk bewijs van. Zij onderzochten hoe snel mensen een mening vormen over de visuele aantrekkelijkheid van webpagina's. In het eerste deel van het onderzoek beoordeelden de deelnemers de visuele aantrekkingskracht van webpagina's die steeds maar vijftig milliseconden werden getoond. Dat is extreem kort. Daarna moesten de deelnemers elke webpagina beoordelen op zeven specifieke ontwerpdimensies. Wat blijkt: de eerste indruk van de visuele aantrekkingskracht blijkt nauw verband te houden met de scores die ze later geven aan de ontwerpdimensies. De bewuste redeneringen die later worden uitgesproken, zijn dus een soort achterafverklaringen van de eerste indruk. Ik heb dit ook sterk ervaren toen ik twee jaar geleden een dimmer wilde installeren.

De lampen boven mijn eettafel hingen er al twintig jaar en ik wil wel eens wat anders. Mijn oog valt op twee prachtige parelmoerlampen inclusief nieuwe LED-lampen. Ik ben er echt blij mee en verheug me op de enthousiaste reacties van mijn kinderen. Maar als ik alles heb aangesloten, blijkt dat de lampen veel meer licht geven dan de oude lampen die ik had. Te veel. Dus schaf ik ook een dimmer aan en ga aan de slag. De oude schakelaar haal ik los en ik zie dat er alleen een zwarte en bruine draad achter zitten. Dat is vervelend, want ik weet dat je voor een dimmer ook een blauwe draad nodig hebt.

Nu heb ik in mijn leven al veel nieuwe elektriciteitsdraden getrokken. Ik trek de nieuwe draden door de oude buizen. Dat gaat niet makkelijk. Mijn jongste dochter helpt mee met de aanvoer, maar nog lukt het niet. Na anderhalf uur besluit ik dat het niet lukt: het zit allemaal muurvast! Moet ik echt de muur en het plafond open gaan halen voor het aansluiten van een dimmer? Na een nacht slecht slapen besluit ik om meteen ook maar een extra stopcontact aan te sluiten en een scheur in de muur te repareren. Al met al kost het me vijf dagen werk met veel stof en een plafond dat er niet meer zo mooi uitziet.

Als ik dan eindelijk zover ben dat ik de dimmer kan aansluiten, blijkt uit de handleiding dat ik alleen een zwarte en een bruine draad nodig heb... geen



blauwe! Die twee draden zaten altijd al in de muur en dus had ik de klus in een kwartiertje kunnen klaren...

Als ik probeer te reconstrueren wat er is gebeurd, dan kom ik uit bij mijn technische kennis. Ik dacht te weten dat je voor een dimmer een elektronisch circuit nodig hebt met een blauwe en een bruine draad. Daar twijfelde ik geen seconde aan en hoefde het niet te checken. Mis!

Myside bias

Wij zijn erop gericht dingen snel in te schatten en dan overall bevestiging te zoeken voor onze eerste indrukken. Net als bij het website-onderzoek van Lindgaard vormen we ons onbewust een idee of overtuiging. Dat gebeurt heel snel. Vervolgens filteren we de werkelijkheid en hebben een enorme voorkeur voor waarnemingen die onze overtuigingen bevestigen. Dit noem je *confirmation bias* of ook wel *myside bias*.

Ons systeem zit zo in elkaar dat we al heel snel vinden dat we gelijk hebben. Ook al hebben we er nog niet diepgaand over nagedacht. Vervolgens zien we overal de bewijzen van ons gelijk. Hoe stelliger onze ideeën worden, hoe meer we naar mensen toetrekken die hetzelfde vinden. Zo vormen we een bubbel met 'ons soort mensen'. In de digitale werkelijkheid worden we hier ook in bediend. Bij YouTube, Facebook en Instagram krijg jij steeds weer de sites en meningen voorgeschoteld die in lijn liggen met je eerdere zoekgedrag. Zo lijkt het net alsof de hele wereld het met je eens is.