

Bedankt voor het downloaden van dit artikel. De artikelen uit de (online)tijdschriften van Uitgeverij Boom zijn auteursrechtelijk beschermd. U kunt er natuurlijk uit citeren (voorzien van een bronvermelding) maar voor reproductie in welke vorm dan ook moet toestemming aan de uitgever worden gevraagd.

# Boom

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch door fotokopieën, opnamen of enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikelen 16h t/m 16m Auteurswet 1912 jo. Besluit van 27 november 2002, Stb 575, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoeding te voldoen aan de Stichting Reprorecht te Hoofddorp (postbus 3060, 2130 KB, [www.reprorecht.nl](http://www.reprorecht.nl)) of contact op te nemen met de uitgever voor het treffen van een rechtstreekse regeling in de zin van art. 16l, vijfde lid, Auteurswet 1912.

Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot de Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten, postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, [www.cedar.nl/pro](http://www.cedar.nl/pro)).

*No part of this book may be reproduced in any way whatsoever without the written permission of the publisher.*

[info@boomamsterdam.nl](mailto:info@boomamsterdam.nl)  
[www.boomuitgeversamsterdam.nl](http://www.boomuitgeversamsterdam.nl)

### Dingen gedaan krijgen: Hoe je met hersenwetenschap mensen kan beïnvloeden

Tali Sharot (2018), Amsterdam: Atlas Contact, 304 pagina's, ISBN: 9789045028767

#### ► Jop Peters

In *Dingen gedaan krijgen* behandelt de Amerikaanse neurowetenschapster Tali Sharot een cruciale vraag: hoe verander je menselijk gedrag? Bij het stapsgewijs beantwoorden van deze vraag bevindt ze zich op het snijvlak van de psychologie en de neurowetenschap. De cover en begeleidende tekst zijn veelbelovend: 'Hoe je met hersenwetenschap mensen kan beïnvloeden'. Welke manager, leidinggevende of hulpverlener wil deze kunst nu niet onder de knie krijgen? Hoewel de titel aanvaankelijk doet vermoeden dat het om een zelfhulpboek voor overmatig twijfelende of minder actief aangelegde mensen gaat, lijkt het doel van Sharot voornamelijk te bestaan uit het geven van een les aan de lezer in het beïnvloeden van anderen in de directe omgeving, door middel van psychologische en neurowetenschappelijke inzichten. De oorspronkelijke Amerikaanse titel *The influential mind* dekt de lading dan ook een stuk beter.

Voorals mensen die graag invloed willen (of moeten) uitoefenen in hun dagelijks functioneren, zoals leidinggevendens maar ook ouders, zullen zich vanaf de eerste pagina's aangesproken voelen, met name de groep die er regelmatig niet in slaagt om een bevredigend resultaat te realiseren. Het kan anders, aldus Sharot. Ze haalt diverse onderzoeken aan in haar boek, zowel uit haar

eigen repertoire als uit dat van collega-onderzoekers. Opvallend daarbij is dat ook juist vergeefse pogingen om gedrag te beïnvloeden uitvoerig worden besproken, zoals ineffektieve of zelfs averechts werkende vormen van gezondheidsvoorlichting. Sharot weet effectief en vooral ook toegankelijk uit te leggen hoe menselijk gedrag tot stand komt. Ze bespreekt de invloed van opvoeding, persoonlijke overtuigingen, persoonlijkheidsontwikkeling, emotionele factoren en *locus of control*: de mate waarin we grip op ons leven ervaren. Ook benadrukt ze de cruciale invloed van interne psychologische processen zoals de *confirmation bias*: het blijven googelen tot dat we onze aanvankelijke opvatting voldoende hebben bevestigd, zonder kritisch en objectief te kijken naar alternatieve verklaringen. Sharot heeft een duidelijke missie: als we tot in detail begrijpen hoe gedrag tot stand komt, kunnen we het ook tot in detail beïnvloeden. Ze laat met behulp van een aanzienlijk aantal onderzoeken zien dat het inzetten van onprettige emoties als angst en verdriet als overtuigingsmiddel grote nadelen kan hebben en dat men beter kan investeren in bemoedigende, prettige boodschappen, ook om ongewenst gedrag te verminderen. Een van de grote en veelvoorkomende fouten in de 'overtuigingskunde' is volgens Sharot het niet onderkennen van de emotionele component. Het meest toonaangevende voorbeeld in haar boek is de poging om ouders die weigeren hun kinderen te laten vaccineren, te overtuigen aan de hand van cijfers en statistieken. Men gaat dan volledig voorbij aan het grootste obstakel bij deze ouders, namelijk de emotie, in dit geval de angst om ouder te worden van een autistisch kind. Sharot legt prima uit hoe je

dergelijke groepen wél efficiënt zou kunnen beïnvloeden. Daarnaast benadrukt ze voortdurend het belang van het gevoel en controle en grip: heeft men het idee dat men een keuze kan maken, in plaats van het gevoel dat men van buitenaf iets krijgt opgelegd, dan zijn de resultaten vaak veel positiever. Hierbij grijpt ze terug op basale leertheoretische principes: om ongewenst gedrag minder te laten voorkomen kan positief bestraffen redelijk goed werken, maar leidt dit vaak wel tot een toename van angst en het gevoel van een externe *locus of control*. Positief bekrachtigen van gewenst gedrag werkt beter, zonder deze 'bijwerkingen'. Dit weet Sharot aan de hand van meerdere voorbeelden goed te illustreren.

Kenmerkend aan het boek is dat het ons bewust maakt van hoe onhandig en weinig constructief onze automatische reactie op het gedrag van anderen veelal kan zijn. Het geeft inzicht in wat we daaraan kunnen veranderen en spoort de lezer aan om vaker een poging te doen andermans gedrag te begrijpen, in plaats van automatisch en reflexmatig te reageren. In die zin kan het boek prima worden gezien als een toegankelijke introductie in de sociale psychologie. De toevoeging van enkele fMRI-experimenten, bijvoorbeeld als bewijs dat het cerebraal beloningssysteem wordt geactiveerd bij prettige stimuli, komt echter wat oppervlakkig over. Dit doet tekort aan de diepgaandere psychologische uiteenzettingen omtrent het begrijpen, beïnvloeden en (vergeefs) veranderen van gedrag. In die zin zijn juist deze laatste beschrijvingen van psychologische experimenten het sterkste punt van dit boek, waarbij de in de subtitel genoemde hersenwetenschap eerder een ondersteunende bijrol speelt en zeker niet het fundament van Sha-

rots betoog vormt. Dat betoog wordt eerder onderbouwd door het aanhalen van veel, overigens vaak op klassieke paradigma's gebaseerde sociaalpsychologische experimenten omtrent het veranderen van menselijk gedrag. Sharots boek is dan ook niet vernieuwend, maar wel toegankelijk en op een prettige manier gedoseerd. Dat veranderen van gedrag is overigens een hele klus, wat volgens Sharot de nodige energie kost. Ze houdt zich echter aan haar betoog en ook háár boodschap is daarom hoopvol: veranderen van gedrag is zeker mogelijk en zal op de lange termijn tot prettigere resultaten leiden, zowel voor de leidinggevende, de manager als de hulpverlener.