

DOE NET ALS IK

Echtparen die lang bij elkaar zijn, kun je gemakkelijk herkennen. Ga maar eens na: als je een tijd bij elkaar bent, ga je elkaars bewegingen en zelfs elkaars taal overnemen. Al bij een gesprek van een uur nemen we, vaak onbewust, dezelfde houding aan als de ander.



→ GUUS PIJERS GEEFT
ADVIEZEN OVER DE
INZET EN HET GEBRUIK
VAN INFORMATIE
(ASK@GUUSPIJERS.
COM).

e

Een aantal jaar geleden zijn de zogenoemde spiegelneuronen bij mensen ontdekt. De handeling van anderen of hetgeen de ander ondergaat, bijvoorbeeld een aai, doen we in gedachten onbewust na. Dat geldt voor bewegingen, maar ook voor geluid en zelfs gevoelens. Elke handeling waarvan we getuige zijn, herhalen we mentaal. Als je in een film iemand ziet slaan of kussen, doet je brein dat na. Tijdens voetbalwedstrijden wordt er echt niet alleen op het veld geschopt. En bij bepaalde films huilen de toeschouwers bijna net zo hard als de held die afscheid moet nemen van zijn geliefde. Vooropgesteld dat we die waarneming prettig vinden of dat we iets moeten nadoen of leren.

Anticiperen

Deze spiegelneuronen doen nog veel meer. Ze laten je ook anticiperen op situaties. Daardoor kun je je inleven in de emoties en bedoelingen van andere mensen. In feite een sterk mechanisme van de

menselijke evolutie om efficiënt en zonder al te veel ruis informatie over te dragen tussen mensen.

Een van de meest recente ontdekkingen rondom deze spiegelneuronen is hun rol bij het ontstaan van onze cultuur. Cultuur is in hoge mate afhankelijk van imitatiegedrag van onze ouders, leraren en andere voorbeeldfiguren. Bij dat imitatiegedrag moeten vaak nieuwe, complexe handelingen of verhandelingen worden geleerd. Juist onze opvoeders tonen ons keer op keer deze handeling. Op die manier overerven zij wat cultureel belangrijk is.

Imitatietalent

Dit imitatietalent van de mens dient ook een ander doel dan alleen zelf nieuwe zaken leren. We kunnen op die manier beter met anderen samenwerken. Onwillekeurig nemen we bewegingen van anderen over als we bij hen zijn. Dat wekt vertrouwen. Bovendien, als mensen ons imiteren, vinden we ze aardiger. Naast gebaren zie je ook dat de lichaamshouding, gezichtsuitdrukkingen en woorden, uitdrukkingen en zelfs de uitspraak worden gekopieerd. Het blijkt zo te zijn dat imiteren van anderen de norm is in onze sociale interacties. Daarom: doe altijd een handeling voor. Zo vaak als nodig is. Laat ook zien waar informatie te vinden is en wat je ermee kunt doen. Voordoelen en zeggen wat je doet is het meest krachtige middel om informatie goed te gebruiken.

Vijf zintuigen

We onthouden gemiddeld:

- 20 procent van wat we lezen
- 30 procent van wat we horen
- 40 procent van wat we zien
- 50 procent van wat we zeggen
- 60 procent van wat we doen
- 90 procent van wat we zien, horen, zeggen en doen.

*