

‘Zelfverzekerder worden? Rek jezelf flink uit’

Wat we fysiek ervaren – zitten op een zachte stoel, kijken naar een rode stropdas – heeft onbewust enorme invloed op wat we voelen en denken. Dat zegt de Israëlische psychologe Thalma Lobel, die onderzoek doet naar dit fenomeen. ‘Het effect gaat veel verder dan je zou verwachten.’

TEKST: INGE SCHILPEROORD

W

ie in een trein in de rijrichting zit en dus ‘vooruitrijdt’, denkt vaker aan de toekomst. Achteruitrijden roept meer gedachten aan het verleden op – en van beide effecten zijn we ons niet bewust. Het zijn onderzoeksresultaten uit een jong, maar nu al populair vakgebied in de psychologie. ‘*Embodied cognition*’, belichaamde cognitie, onderzoekt de vaak onbewuste invloed van lichamelijke sensaties op onze gedachten.

De Israëlische psychologe Thalma Lobel verruilde vijf jaar geleden haar ‘oude’ onderzoeksgebied, sociale ontwikkeling en genderstudies, voor dat van de belichaamde cognitie. En ze raakt er niet over uitgepraat: ‘*It’s so exciting!*’ Lobel zegt het met een charmante mengeling van een Israëliësch en Amerikaans accent – ze werkte jarenlang in de Verenigde Staten. Waarom ze dit nieuwe onderwerp zo spannend en prikkelend vindt? ‘Omdat we onszelf graag als rationeel zien,’ zegt ze, ‘als de baas over onze gedachten. Maar in realiteit beïnvloedt ons lichaam ongemerkt een groot deel van onze zogenaamde bewuste beslissingen.’

Ter illustratie verwijst ze naar onderzoek van de Yale-universiteit uit 2008 dat alle kranten haalde. Een groep studenten deed zogenaamd mee aan een experiment naar sociale beeldvorming. In de onderzoekskamer vroeg de hoogleraar steeds terloops of de student in

kwestie even zijn mok koffie wilde vasthouden. In de helft van de gevallen was de koffie warm, in de andere helft koud. De temperatuur bleek van grote invloed op het beeld dat de studenten hadden van hun groepsgenoten. Hadden ze een warme kop koffie vastgehouden, dan zagen ze de anderen vaker als aardig en warm. Daarbij gedroegen deze studenten zichzelf ook warmer: als dank voor hun deelname aan het experiment mocht iedereen een cadeautje uitkiezen, iets voor henzelf of iets voor een vriend of vriendin. Na het vasthouden van een warme mok waren de studenten vrijgeviger en kozen ze vaker voor het laatste.

Hoe verklaart u die grote invloed van een kopje koffie?

‘We staan er niet bij stil, maar wat we fysiek ervaren is heel sterk verweven met onze cognitieve en emotionele ervaringen. Luister maar eens naar gesprekken om je heen. In ons dagelijks taalgebruik gebruiken we zoveel zintuiglijke metaforen. We noemen iets bijvoorbeeld een lichte of een zware beslissing. Uit mijn eigen onderzoek blijkt dat we deze metaforen niet voor niets gebruiken. Een moeilijke taak associëren we ook echt met iets dat veel weegt, iets dat letterlijk zwaar is. En omgekeerd beoordelen we bijvoorbeeld

een zware stapel papieren als inhoudelijk gewichtiger dan een lichte.

Dat laatste bleek uit een experiment waarin we werkgevers de cv’s van sollicitanten lieten beoordelen. Wanneer het cv op een zwaarder type papier was opgesteld, werd de sollicitant ook als serieuzer, zwaarder gezien. En was de kans groter dat hij geschikt werd geacht voor de baan.’

Wat merkt u van deze invloeden in uw eigen leven?

‘Voordat ik in dit onderzoeksveld terecht kwam, was ik me er ook niet zo van bewust. Maar nu ik terugdenk aan allerlei voorvallen uit mijn leven besef ik hoe groot de invloed van mijn zintuiglijke ervaringen is geweest op mijn belevingswereld.

Toen ik bijvoorbeeld als postdoc terugkwam uit Amerika en aan de universiteit in Tel Aviv begon, kreeg ik als jongste hoogleraar de slechtste kamer. Een donker hok zonder ramen. Wanneer ik aan mijn bureau zat, kon ik niet zien of het dag of avond was, of de zon scheen. Ik was vaak somber. Pas toen ik naar een kamer met een raam verhuisde, begon ik mijn baan leuk te vinden. Achteraf denk ik: logisch. Daglicht heeft een direct effect op onze stemming. Je voelt je donkerder in het donker. Vandaar dat Scandinaviërs in de



winter meer last hebben van depressie dan inwoners van Californië.’

De verbanden die u noemt zijn heel letterlijk: warmere koffie leidt tot warmer gedrag, een donkere omgeving tot een donkere stemming. Hoever gaat dat effect?

‘Verder dan we op het eerste gezicht bereid zijn aan te nemen. Zo zijn er onderzoeken gedaan waarbij mensen gesprekken tussen anderen observeerden terwijl ze op een zachte of harde stoel zaten. Later moesten ze inschatten wat er naar hun idee aan de hand was. Op een harde stoel leek dat eerder een harde discussie. De proefpersonen noemden ook vaker het woord hard. En net als bij het experiment met de koffie had deze ervaring ook invloed op hun eigen gedrag. Toen ze naderhand met iemand ergens over moesten onderhandelen, stelden ze zich harder op dan de mensen die op zachte stoelen zaten.’

Wat is de wetenschappelijke verklaring daarvoor?

‘Het is goed te begrijpen vanuit onze

Thalma Lobel is hoogleraar in Tel Aviv. Ze was klinisch psycholoog totdat ze vijf jaar geleden overstapte naar een ander vakgebied, de ‘belichaamde cognitie’. Haar boek *Het slimme lichaam* werd een bestseller in Israël en veroverde nu de VS en Europa; de Nederlandse vertaling verschijnt half oktober (Business Contact, € 24,99). Lobel groeide op in Tel Aviv, studeerde daar cum laude af in klinische psychologie en vertrok begin jaren tachtig naar de prestigieuze Harvard-universiteit in de VS. Ze deed in New York, San Diego en Tel Aviv onderzoek op het gebied van sociale ontwikkeling en gender.

ontwikkeling. Voordat kinderen leren praten hebben ze natuurlijk al allerlei zintuiglijke sensaties. Later leren ze daar woorden aan te geven. Dat begint op een heel concreet niveau. Ze leren wat warm aanvoelt en wat koud, wat zacht is en hard. Pas daarna leren ze abstracte begrippen. Zoals: wat vriendelijk betekent, of onaardig, afstandelijk, zakelijk. Maar de basis voor deze leerervaring blijft altijd onze eerste zintuiglijke sensaties en wat we daarbij voelden. Die associaties gaan we koppelen aan meer abstracte concepten.

Pas toen ik een kamer met een raam kreeg, werd mijn baan leuk. Achteraf denk ik: logisch’

‘We zien onszelf als de baas over onze gedachten, maar ongemerkt beïnvloedt ons lichaam veel van onze “bewuste” beslissingen’

Bijvoorbeeld: wanneer je als kind wordt geknuffeld door je ouders geeft dat, als het goed is, een emotioneel veilig, positief en rustig gevoel. Fysiek voelt een omhelzing warm en zacht. Wanneer je in je latere leven iets voelt dat zacht en warm is, triggert dat onbewust die oude gevoelens. Daardoor kom je emotioneel in een andere staat. Zit je op een zachte, comfortabele stoel, dan voel je je eerder veilig, rustig, vredig. Je wordt zelf ook zachter. En door die zachtere blik ga je de wereld en de mensen om je heen bekijken.’

Dus je kunt niet zeggen dat mensen met een strak design-interieur harder zijn dan mensen met een plofbank en zachte kussens – het hangt dus ook af van wat ze vroeg in hun leven hebben geleerd? Dat is niet voor iedereen hetzelfde.

‘Dat klopt. Niet iedereen is ook even gevoelig voor de invloed van fysieke sensaties. Dat is iets wat mijn collega’s en ik nu aan het onderzoeken zijn. We denken inderdaad dat die gevoeligheid in elk geval deels te maken heeft met de vroegste ervaringen van mensen. Daardoor roept het gevoel van, bijvoorbeeld, een zachte stoel bij de meesten van ons sterke en positieve associaties op. Maar niet bij iedereen. Ik heb hier nog veel meer ideeën over, hoor, maar die be- waar ik nog even voor mijn volgende boek.

Toch hangt de invloed van onze zintuiglijke ervaringen zeker niet alleen af van ons persoonlijk verleden. Er zijn ook gewaarwordingen die voor iedereen, over de hele wereld, hetzelfde soort associaties oproepen; die zijn sterk evolutionair bepaald.’

Geef eens een voorbeeld van zulke universele associaties?

‘De invloed van kleuren. Zo wordt rood in alle culturen geassocieerd met seks, geweld, bloed en gevaar. Dat zie je

ook terug in het dierenrijk. De meest dominante mannelijke apen hebben vaak een rode gloed op hun rug. Bij vrouwen associëren we rood eerder met seks. Vrouwelijke primaten zoals chimpansees hebben tijdens de ovulatie roodachtige geslachtsdelen en borst. Wij mensen hebben hetzelfde soort associaties. Rode lippen, bijvoorbeeld, brengen we in verband met seksuele opwindning. En in experimenten waarin mannen vrouwen moesten beoordelen op hun aantrekkelijkheid werd dezelfde vrouw sexier gevonden wanneer ze was gefotografeerd tegen een rode achtergrond. Mannen wilden dan sneller met haar naar bed en waren bereid meer geld uit te geven op een date.

Mannen die iets roods dragen worden eerder als machtig beschouwd. Let maar eens op hoe vaak mannelijke politici een rode das dragen. Dat straalt dominantie uit. Maar ze moeten het wel doseren. Mannen die bijvoorbeeld ook nog een rood jasje dragen, zullen bij de omgeving ook angst kunnen oproepen.’

Dat klinkt aannemelijk. Maar sommige studies klinken haast te mooi om waar te zijn; zoals het onderzoek waaruit zou blijken dat mensen met een voorkeur voor zoet eten ook zoeter van karakter zijn. Latere experimenten hebben dit bevestigd.

‘Er zijn inderdaad een aantal onderzoeken geweest die later door andere universiteiten niet konden worden herhaald. Maar dat wil niet per se zeggen dat de hypothesen niet klopten. Veel van de onderzoeken zijn gedaan op echte topuniversiteiten, zoals Yale en Harvard. Maar je moet bedenken dat het onderzoeksveld nog betrekkelijk jong is. Niet alle onderzoeken worden op de juiste manier herhaald. Soms verandert er te veel aan de oorspronkelijke onderzoekszopzet. Dan zijn de resultaten niet goed meer te vergelijken. Met bijvoor-

beeld het warme-kop-koffie-onderzoek moet je wel opletten in welk klimaat je dat doet. Een kop die warm aanvoelt in winters Boston zal misschien maar lauwarlijken in een tropische omgeving. En dat roept waarschijnlijk weer heel andere associaties op. Ook zijn alle onderzoeken tot nu toe gedaan in westerse landen. Waarschijnlijk speelt cultuur ook een rol. Dat is iets waarnaar mijn collega’s en ik nu onderzoek doen.’

Hoe kan ik uw onderzoeksresultaten het beste gebruiken in mijn eigen voordeel? Stel, ik ga solliciteren. Wat raadt u me aan?

‘Zoals ik al zei: presenteer eventuele stukken die je meeneemt op dik, zwaar papier. Helaas heb je als sollicitant geen invloed op het materiaal van de stoelen en de warmte van de drankjes. Maar wel op je fysieke houding. In het algemeen geldt dat als je het gevoel hebt dat je veel ruimte inneemt, je je zelfverzekerder voelt en ook zo wordt ervaren. Een goede tip: neem voor het gesprek flink de tijd om je lichamelijk helemaal uit te rekken en lang te maken. Strek je nek en je armen, je benen. Daardoor krijg je het gevoel dat je langer en groter bent en ga je vanzelf wat breder en zelfverzekerder zitten.’

Dat is nog geen garantie dat ik word aangenomen. Hoeveel invloed heb ik nou echt op mijn omgeving?

‘Natuurlijk spelen er in elke situatie ontzettend veel factoren mee. Iemands persoonlijkheid, gezondheid, hoe hij is opgestaan, het weer. Dat bepaalt stuk voor stuk iemands stemming en manier van denken. Het zou naïef zijn ervan uit te gaan dat je alles naar je hand kunt zetten door warme koffie of een zachte stoel aan te bieden. Maar uit onderzoek blijkt keer op keer: bij gelijke omstandigheden kunnen deze ogenschijnlijk kleine dingen net van beslissend belang zijn.’ ■