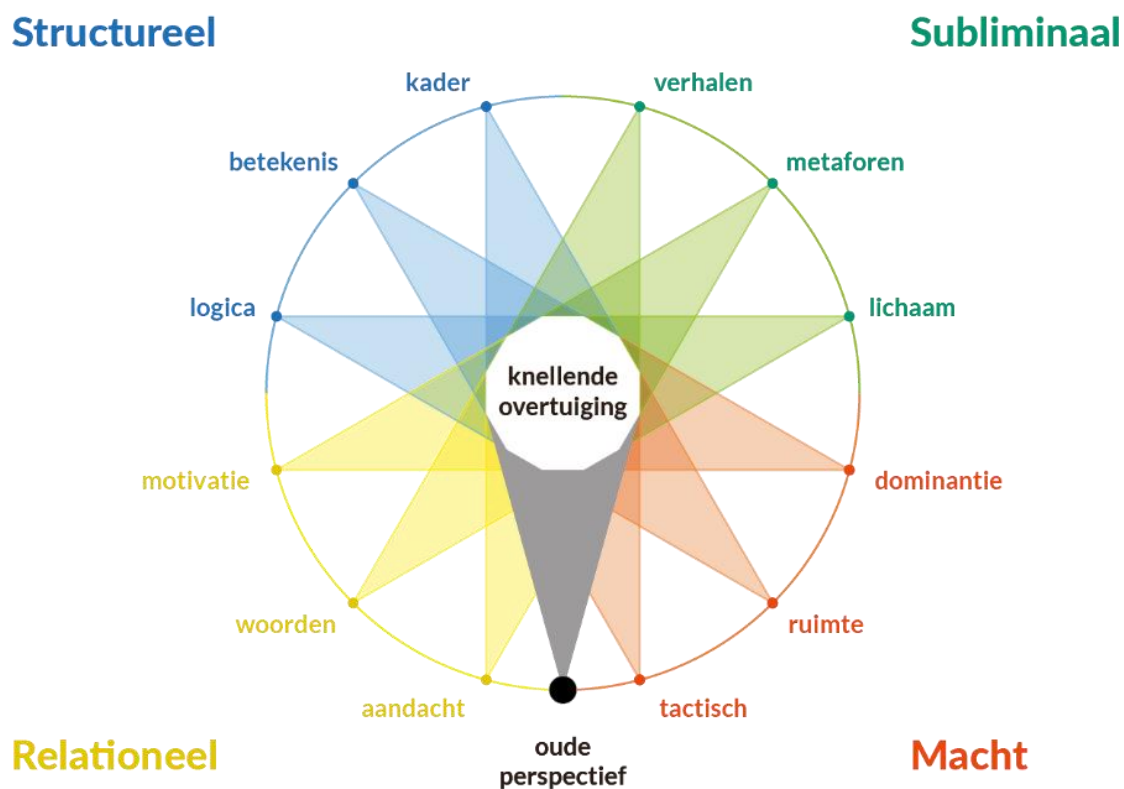




# Apen en hun beïnvloedingsstijlen

In dit korte artikel lees je over de vormen van beïnvloeden die diverse aapsoorten gebruiken. Deze interpretatie van het gedrag van apen is opgesteld in samenwerking met Cornelia Vermeer, apendeskundige en voormalig vrijwilliger bij de Apenheul in Apeldoorn. We hebben gekozen voor acht verschillende aapsoorten waarvan de eerste vijf mensapen zijn met een hoge DNA-gelijkenis met mensen (95-98%). De vormen van beïnvloeden zijn afgeleid uit het beïnvloedingskompas uit het boek 'Laat die overtuiging los!'.



*Figuur 1: het beïnvloedingskompas*

## De twaalf vormen van beïnvloeding

Het beïnvloedingsprofiel dat gebruikt wordt voor de indeling van de soorten apen, kent twaalf vormen. Deze zijn onderstaand kort uitgelegd. In het boek 'Laat die overtuiging los!' kun je de volledige beschrijving vinden.



## Hoofdgroep relationele beïnvloeding

De eerste drie vormen behoren tot de groep van de relationele beïnvloeding. Deze zijn gericht op het opbouwen en uitbouwen van een goede verstandhouding.

### 1. Aandacht geven en doorvragen

Aandacht geven, een goede verbinding leggen en snappen waar de ander het over heeft zijn de sleutel tot een goed gesprek. In het vakgebied van het Neurolinguïstisch programmeren (NLP) hebben we het over het maken van 'rapport'. Bij het vaststellen of een persoon dit doet, bekijken we of er persoonlijk contact gemaakt wordt met de gesprekspartner. Daarnaast beoordelen we of we het gevoel krijgen dat we de hoofdpersoon echt als mens te zien krijgen. Krijgen we alleen een gepolijste buitenkant te zien of zien we ook de minder mooie kanten en de emoties van een persoon. Alhoewel wij als NLP-trainers veel ervaring hebben met deze manier van kijken, blijft het een subjectieve beoordeling. We bekijken – in tegenstelling tot de andere vormen – globaal per video hoe goed het rapport is.

### 2. Herdefinieer woorden

Als je een kritische houding ervaart bij de ander is het vaak in jouw belang om gedurende het gesprek te gaan afwijken van de woorden die de ander gebruikt. Want die zijn nog wel eens te scherp en helpen niet in de richting waar je heen wilt. Bij deze vorm analyseren we of de persoon in staat is om net even andere woorden te gebruiken of de situatie anders te formuleren zodat het meer in diens straatje past.

### 3. Gebruik de motivatie

Deze vorm van beïnvloeden gaat over de onderliggende waarden en de intentie waarmee iemand iets doet. Mensen die deze vorm gebruiken vertellen over wat ze belangrijk vinden en wat ze willen bereiken.

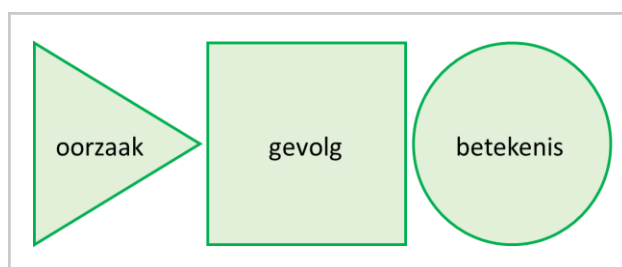
## Hoofdgroep structurele beïnvloeding

Als je iets zegt over de manier waarop onze werkelijkheid in elkaar zit, begeef je je in de hoofdgroep van de structurele beïnvloeding. Je doet dan namelijk uitspraken over wat oorzaken en gevolgen zijn; wat goed is en fout en vanuit welk kader je moet kijken. Deze vormen grijpen in op de fundamenten van alles wat wij voor waar houden.

### 4. Overtuig met logica

Als je wilt beïnvloeden, gebruik dan feiten en logica. Mensen vinden het fijn om te snappen hoe de wereld in elkaar steekt en daarbij zijn causale verbanden essentieel. Wat is de oorzaak en wat is het gevolg en hoe komt het dat deze situatie is ontstaan?

Door deze vorm te gebruiken kun je snel in een discussie terechtkomen omdat er verschillen in de kijk op de werkelijkheid aan het licht komen. Deze vorm van beïnvloeden voelt als overtuigen en argumenteren.



*Figuur 2: De structuur van onze overtuigingen waarmee ons beeld van de werkelijkheid is opgebouwd.*



## 5. Stuur naar andere betekenissen

Bij deze vorm geef je aan wat je ergens van vindt. Of je het goed of slecht vindt, prachtig of afgrijselijk. Het gaat over de subjectieve beleving van iemand en de betekenis die hij/zij ergens aan geeft. Terwijl in de vorige vorm de focus lag op het verband tussen oorzaak en gevolg, ligt hier de nadruk op het effect.

## 6. Vergroot het kader

Als jij het perspectief kunt bepalen van waaruit gekeken wordt naar een vraagstuk, dan heb je een machtige tool in handen. Want een lastige vraag of mening van een ander is vaak alleen geldig binnen een bepaald kader of een bepaalde context. Als je het kader kunt veranderen, zet je die overtuiging op losse schroeven. In gesprekken kan het gebruik van deze vorm voelen alsof de persoon zijn/haar mening geeft in een richting die de interviewer niet bedoelde.

## Hoofdgroep subliminale beïnvloeding

De structurele beïnvloeding kan een scherpe sfeer van debating oproepen, waardoor mensen in het verzet komen. Het is zinvol als je nog andere mogelijkheden hebt die de weerstand van het bewuste brein omzeilen. De drie vormen van subliminale beïnvloeding komen op een ander niveau (via het onbewuste brein) binnen.

## 7. Verschuif door verhalen

Bewust een verhaal gebruiken om iets over te brengen is een krachtige tool als er weerstand kan zijn. We laten ons makkelijk meeslepen door een verhaal; zeker als het goed gebracht wordt. Daar zit een enorme potentie in om te beïnvloeden.

## 8. Metaforen inzetten

Ons brein is continu bezig om de werkelijkheid te snappen. Zeker de eenvoudige waarheden vindt het brein aantrekkelijk. Daar maak je bij metaforen, onliners en spreekwoorden gebruik van. Want mensen gaan er snel vanuit dat als iets in een bepaalde situatie werkt of waar is, dat dan ook wel opgaat voor andere situaties.

## 9. Werk via het lichaam

Via allerlei instinctieve kanalen is een mens vatbaar voor invloeden van buiten. Dit gebeurt veel in supermarkten en bij webwinkels via de technieken uit de neuromarketing. In gesprekken zie je hier niet veel van terug, behalve als iemand erg globaal praat. Dan komt de boodschap namelijk via het onbewuste binnen. De globale – alles hangt met alles samen en dit is super belangrijk - vorm van communiceren ligt de basis van hypnose en trance-inductie. Je merkt dit omdat je tijdens het kijken naar een video wegdroomt in je eigen gedachtewereld.

## Hoofdgroep macht beïnvloeding

De vierde groep uit het beïnvloedingskompas gaat over het bepalend zijn. Beslissingen doordrukken, de stiltes gebruiken en een complex krachtenveld beïnvloeden, horen hierbij.

## 10. Druk door met overwicht

Veel gesprekken gaan over wat goed is en wie gelijk heeft. Maar uiteindelijk moet er vaak een knoop doorgemaakt worden. Het taalgebruik van deze vorm is bepalend, dominant, doortastend. Het gaat over invloed uitoefenen.

## 11. Maak ruimte door te volgen

Deze vorm van beïnvloeden lijkt zacht (maar is het niet): vriendelijk en vragend de grenzen schetsen en dan vervolgens niets meer invullen. De ander laten komen; wachten en desnoods nog een vraag stellen.



## 12. Beïnvloed via het krachtenveld

Deze laatste vorm van beïnvloeden werkt in een complex speelveld van meerdere partijen. Bij deze tactische manier van beïnvloeden breng je de spelers en hun belangen in kaart en kies je bewust welke interventies effectief zullen zijn. Deze vorm wordt veel toegepast door lobbyisten en is in de videobeelden van bekende Nederlanders niet goed te ontdekken.