

In hoeverre willen leerlingen graag een keuze hebben? Hoe kun je iemand het beste overtuigen? En wat zegt de bekende marshmallow test eigenlijk écht over het schoolsucces? In dit boek maakt cognitieve neurowetenschapper, professor Tali Sharot duidelijk hoe we met hersenwetenschap anderen kunnen beïnvloeden: een interessant boek voor docenten, aangezien we dagelijks bezig zijn zo efficiënt mogelijk invloed uit te oefenen om leerlingen wat te leren.

Dingen gedaan krijgen



In het boek *Dingen gedaan krijgen: Hoe je met hersenwetenschap mensen kan beïnvloeden*, omschrijft cognitieve neurowetenschapper, professor Tali Sharot, op basis van neurologie, psychologie en gedragswetenschap hoe ons brein in elkaar zit en hoe je dat op een goede manier kan gebruiken om tot bepaalde keuzes te komen. Dit doet zij door alledaagse voorbeelden te pakken en deze aan de hand van een breed scala aan onderzoeken te verklaren. Dit gaat bijvoorbeeld over hoe emoties invloed hebben op ons rationele denken, waarom directe positieve feedback in tegenstelling tot dreigen en waarschuwen wél werkt, waarom mensen het hebben van controle zo belangrijk vinden en in hoeverre overtuigingen door bewijs kunnen veranderen. Bij veel van deze onderwerpen kun je goed de parallel trekken met een lessituatie, iets wat zo nu en dan ook door de auteur wordt gedaan. Op die manier geeft het boek inzichten in de reacties van het brein van - veel van - onze leerlingen bij acties die we als docent kunnen uitvoeren.

Voorbeelden

In het boek komen diverse voorbeelden over het beïnvloeden van gedrag uitgebreid aan bod.

Een spuit voor een paard

Zo begint het boek met het republikeinse debat tussen Donald Trump en Ben Carson in 2015. Als Trump door de debatleider wordt gevraagd waarom hij tegen inenting is, betoogt hij hoe dit voor autisme kan zorgen. Carson - een kinderarts - spreekt dit tegen met diverse onderzoeken; bewijs. Toch wordt Trump geloofd. Hoe zit dat precies?

Mensen – en met name ouders – zullen zich relatief snel associëren met de uitspraken van Trump: hij speelt met zijn uitspraken in op de menselijke behoefte van controle en de angst om die kwijt te raken. De methode om iemand met angst te overtuigen werkt (enkel) goed in dergelijke situaties, waarbij je iemand wilt overhalen iets *niet* te doen en wanneer de doelgroep al angstig is (wat ouders snel zijn, als het over de gezondheid van hun kinderen gaat). Carlson probeerde daarentegen onze ‘cerebrale’ kant aan te spreken, een kant die gaat over logisch beredeneren; een kant minder bepalend is voor onze keuzes. Emoties zijn krachtiger: onze hersenen zijn wat dat betreft nog niet aangepast aan de moderne mens.

Vanuit onze emotie zullen we alle argumenten die niet aansluiten bij ons standpunt – hoe logisch ook – juist wegzetten als *onwaar* en op zoek gaan nog meer argumenten om onze mening te onderbouwen. Dit laatste is precies wat er bij veel Amerikanen gebeurde. Wat had Carlson kunnen doen? Carlson had een gemeenschappelijke deler kunnen zoeken: niet inenten kan zorgen voor veel zieke kinderen, en dat wilt immers niemand. Vertaalt naar een lessituatie kan het krachtiger zijn om op een gemeenschappelijke deler te zitten, anders dan met logische argumenten te onderbouwen waarom bijvoorbeeld huiswerk af moet zijn of waarom bepaalde dingen logisch zijn om te doen, als een leerling dat anders ziet.

Belonen

Een ander voorbeeld in het boek gaat over het wassen van de handen door ziekenhuispersoneel. Van al het personeel wast, ondanks de aanwezigheid van een bord dat waarschuwde voor de gevaren van vieze handen, slechts 30% de handen aan de start van een werkdag. Door dit bord te vervangen door digitaal scorebord wat directe, positieve feedback gaf bij het wassen van de handen, steeg het aantal personeelsleden dat dit deed naar 97%. Het is laat zien dat [effectieve feedback](#) veel kan doen en dat bijvoorbeeld het uitdelen van badges veel effect kan hebben. Meer over het effectief belonen kun je lezen in [dit artikel met 6 tips bij het belonen](#).

Keuzes, eigenaarschap en equality bias

Verder gaat het boek onder andere over hoe belangrijk mensen het vinden om keuzes (controle) te hebben (hiervan is [het succes van de skill tree](#) een goed voorbeeld), hoeveel meer waarde mensen hechten aan zelfgemaakte producten (zoals ook benoemd in het boek: [Het IKEA-effect](#)) en de *equality bias*: mensen hebben de neiging om aan ieders mening een gelijk gewicht toe te kennen, ongeacht de expertiseverschillen tussen de personen. Dit laatste gaat dan ook over het feit dat we ons sterk laten beïnvloeden door de omgeving – een interessant gegeven om te weten én met leerlingen te bespreken.

Toegankelijk, boeiend en nuttig

Het boek is in makkelijk te lezen taal geschreven: al hoewel het voortdurend over diepgaande onderzoeken gaat, heb je niet het gevoel dat je een wetenschappelijk boek leest. Dit komt mede omdat alles goed wordt uitgelegd en omdat er – als een soort samenvatting – bij ieder hoofdstuk korte tekeningen worden gebruikt om uit te leggen hoe en waarom iets op een bepaalde manier werkt.

Het boek is dan ook bovenal erg boeiend: veel onderzoeken die worden besproken worden gelinkt aan alledaagse situaties, die daardoor verklaard worden. Zo gaat het over hoeveel invloed onze emotionele staat heeft op de keuzes die we maken en over waarom we bij stemmingen beter eerste allemaal onze eigen keuze kunnen opschrijven in plaats van deze meteen open te bespreken. Je leert beter begrijpen hoe en waarom mensen bepaalde keuzes kunnen maken.

Dit boek gaat niet over 'zo zou je het in de praktijk als docent moeten doen': het gaat over hoe onze hersenen werken, hoe we daardoor bepaalde keuzes komen en hoe je deze dus bij jezelf of bij anderen kan beïnvloeden. Het is geen boek wat specifiek is geschreven voor het onderwijs. Wel geeft het, zoals de auteur al aangeeft in de omschrijving van het boek, veel nuttige informatie waar als je docent je voordeel mee kan doen. Boeiend om te lezen!

[Meer info & Bestellen](#)