

Wat denk je wel? De illusie van het rationele brein.¹

door Iris de Veer

Oordeelsvorming in de politieke arena

X is diverse malen voor de rechter geweest met een verzoek naturalisatie. Dat verzoek is herhaalde malen afgewezen door de rechter.

Voordat u verder leest:

Wat vindt u, moet X worden uitgezet naar het land van herkomst? Wat gaat er om in uw hart en hoofd bij deze beslissing?

Wat zou u doen als u minister van Immigratie en Asiel was en X zou als laatste redmiddel asiel bij u aanvragen? Welke omstandigheden of argumenten zouden voor uw beslissing daarbij de doorslag geven?

En wat als de casus nu eens als volgt luidde? X heet [Sabar Hibrabim Gel](#). Ze is 14 jaar, is op haar 4e uit Afghanistan gekomen en zit op het Stedelijk gymnasium in Leeuwarden. Ze komt goed uit haar woorden en ziet er schattig uit. Haar school is een [actie](#) begonnen om haar en haar familie hier te houden.

Voordat u verder leest:

Wat vindt u, moet Sahar worden [uitgezet](#) naar het land van herkomst? Wat gaat er om in uw hart en hoofd bij deze beslissing?

En wat zou u besluiten, als u minister van Immigratie en Asiel zou zijn en Sahar en haar familie zouden asiel aanvragen? Welke omstandigheden of argumenten zouden voor uw beslissing daarbij de doorslag geven?

En wat als de [rechtbank](#) in Den Bosch besloten heeft dat Sahar en haar familie niet mogen worden uitgezet.

Als u wilt zien hoe het haar en haar familie en de minister in werkelijkheid verging?

Kijkt u nog eens naar de uitzending van [Pauw en Witteman](#) of het [dossier](#) over haar zaak.

En als X nu [Mauro](#) heet, 9 jaar in Nederland woont en naar Angola moet? Hij heeft een aandoenlijke zachte g, en zit op het VMBO. Zijn eigen moeder heeft hem alleen op het vliegtuig gezet. En wat gaat er nu om in uw hart en hoofd bij deze beslissing?

Als u wilt zien hoe het [hem](#) en de [minister](#) in werkelijkheid verging?

Kijkt u nog eens naar de uitzending van [Pauw en Witteman](#) over zijn zaak en het [wikilemma](#) over [zijn zaak](#).

Het is waarschijnlijk dat u bij uw analyse van deze casus gebruik maakt van het vertoeg van het rationele brein. Met onze vraagstelling die immers uitgaat van onderscheid tussen hart (emotie) en hoofd (ratio) hebben we dat ook

1. Dit artikel bevat hyperlinks, als u het verhaal digitaal leest, kunt u doorklikken naar websites, artikelen, lezingen en filmpjes die dieper ingaan op dat onderwerp.



in de hand gewerkt. Dit vertoog wekt de suggestie dat rationele afwegingen vooraf zijn gegaan aan het gevraagde oordeel en dat van de minister, en dat u die door logisch nadenken zou kunnen volgen. En dat u bij alle drie de bovenstaande casus precies dezelfde afweging maakt. Al deze gedachten passen in het beeld wat onder invloed van de [Verlichting](#) is gevormd over hoe ons brein werkt en hoe wij in elkaar zitten.

Inleiding

In dit artikel plaatsen we tegenover het vertoog van het rationele brein, zoals we dat al vanaf de verlichting omarmen, inzichten uit brein en taalonderzoek over de wisselwerking werking van ons denken en voelen. Deze inzichten blijken relevant voor het begrip van de werking van het politieke debat. We gaan allereerst in op veronderstellingen over de werking van ons brein die niet houdbaar blijken en welke inzichten daarvoor in de plaats komen. Daarna gaan we aan de hand van onderzoek van de Amerikaanse linguïst George Lakoff dieper in op de patronen die wij geneigd zijn te volgen als we onze (politieke) stem bepalen. Aan de hand van die patronen plaatsen we progressieve en conservatieve politiek tegenover elkaar. Zo wordt zichtbaar hoe moeizaam veel hedendaagse progressieve politici zich tot emoties verhouden. Tot slot gaan we in de leer bij Frank Luntz die de Republikeinen en de Democraten helpt bij het voeren van hun campagne. In dit artikel ontbreken waardeoordelen over onderbuik, angstpolitiek of opportunistische stemmingmakerij. Onze positie is dat die oordelen niet helpen om het emotionele bedrijf dat politiek *ook* is beter te begrijpen. Het is ons erom te doen dat die emoties reële consequenties hebben, voor Wilders en Sap, voor Cohen en Roemer en voor Mauro en Sahar.

De breinhausse

Het brein is hot. Er is inmiddels is een ware hausse aan breinonderzoeken geweest: we moeten de illusie van ons brein als bewuste, rationele denkmachine ernstig bijstellen. We blijken veel meer onbewust te doen. We zijn minder rationeel, onlogischer, inconsistenter en feilbaarder dan we altijd 'dachten'. Het onbewuste doet meer en doet het beter dan we dachten. We blijken makkelijk [beïnvloedbaar door omstandigheden](#), sterk gevoelig voor suggestie. Eenmaal gevestigde misvattingen zetten zich moervast in ons brein. We zijn onbewust veel meer gericht op de mensen in de groep om ons heen, soms zelfs tegen ons eigen belang in dan de wetenschap tot nu meende. Bovendien blijken emoties bij denken en beslissen een grote (en vaak gunstige) rol te spelen en blijken [onze zintuigen ons te bedriegen](#).

Patroonvorming

In onze hersens hebben zich patronen gevormd. Die patronen sturen (onbewust) hoe u de werkelijkheid waarneemt en interpreteert. Het beeld dat u zich gevormd heeft, vormt weer uw waarnemingsvermogen en daarmee is de cirkel rond. Voor je het weet zit je gevangen in een verhaal, dat je te pas en te onpas op de werkelijkheid plakt zonder dat je dat zelf merkt. Het verhaal wordt getriggerd door een kleine clou en voor je het weet heb je de werkelijkheid ingepast in je verhaal in plaats van omgekeerd. Dat is in een notendop de illusie van het rationele brein.

Tijdens de periode van de Verlichting in de 18de eeuw kwam het idee in zwang van de rationele mens. Uit die tijd stammen enkele centrale veronderstellingen over onze rede, onze ratio.

Zo veronderstellen wij dat ons denken *bewust* is: “we weten *dat* we denken en *wat* we denken”. Het denken is ook *universeel*: “iedereen heeft een verstand en kan in principe hetzelfde denken”. Wij denken *logisch*: ‘onze gedachten zijn met de klassieke logica uit te drukken en volgen die’, en *letterlijk* is, “woorden verwijzen naar de objectieve werkelijkheid, die door een ieder op dezelfde manier begrepen kan worden’.

Deze veronderstellingen hebben betrekking op de logica. Een tweede categorie veronderstellingen bepaalt ons bij het ‘onlichamelijke’ van denken. Denken *bestaat los* van ons lichaam (dualisering van lichaam en geest), meestal werd het lichaam gezien als iets dat door de geest beheerst en in toom gehouden moest worden.

In het verlengde van dit onlichamelijke kenmerk van denken, wordt denken *gescheiden of zelfs tegengesteld aan onze emoties*. Onredelijk en emotioneel werden synoniem. Tot slot is het denken *zelfzuchtig*. Ons denken (en het handelen dat daaruit voortvloeit) gaat altijd uit van ons eigen belang, “[de ene mens is de andere een wolf](#)”. Een bekend logicaspelletje is dan ook om een goede daad zo snel mogelijk terug te voeren tot een (welbegrepen) eigen belang.

Veel van de metaforen over de mens, het menselijke brein en het lichaam weerspiegelen dit beeld in machinemetaforen: (aan-)sturen, de harde schijf is vol, hersens knarsen, de radertjes lopen vast, er zit een schroefje los, het licht gaat uit, die is geen licht, of even olie verversen.

Recent neurobiologisch onderzoek maakt duidelijk dat we onze beelden over ons denken en onze hersens moeten herzien:

Een groot deel van wat wij “denken” noemen gaat *onbewust* ([Damasio](#), [Pinker](#)). Veel van ons denken gaat als lopen: je denkt niet na bij elke spierbeweging (en dat zijn er vele), maar toch loop je. Veel van wat er in je lijf gebeurt, wordt niet gestuurd door de 18e eeuwse meld- en regelkamer van het brein. Sterker nog het brein gaat, net als het lijf, voor een groot deel zijn eigen gang. Veel van hoe wij denken is in aanleg aanwezig, is erfelijk bepaald. Voorts wordt veel denken bepaald door patronen die zich onbewust vaak in onze vroege jeugd vormen. Je past allerlei [denkpatronen](#) toe, zonder je daarvan bewust te zijn, en zonder dat je daar veel aan kunt veranderen. Een groot deel van ons [handelen, gaat vooraf aan het bewustzijn](#) ([Libet](#)), met andere woorden we doen iets en denken later dat we dat ook wilden. Sommige wetenschappers stellen zelfs [de vrije wil](#) geheel ([Victor Lamme](#)) ter [discussie](#). De [WRR formuleert het in haar rapport](#) over de kiezende mens als volgt: “*De mens is als een kanovaarder. Hij wordt meegevoerd op een continue stroom van stimuli in zijn fysieke en sociale omgeving, die vaak onbewust zijn gedrag beïnvloeden. Natuurlijk is het wel mogelijk om de koers enigermate bij te sturen, zeker voor de geoefender kanovaarder, maar de mogelijkheden daartoe zijn begrensd. Hoe groter de vermoeidheid, hoe meer de loop van het water bepaalt waar hij uitkomt.*”²

Je denkt mede met je [emoties](#), *zonder emoties kun je niet denken*. Beroemd is [Phineas Gage](#), de spoorwegwerker die een ijzeren staaf door zijn hoofd

2. WRR: “De menselijke besliser” 2009.

kreeg, zijn prefrontale cortex (waar de emoties zitten) beschadigde. De spoorwegwerker kon alleen nog plannen maken, maar geen beslissingen meer nemen. Ons brein is vooral goed in het [herkennen van patronen](#), het [leggen van verbindingen](#), en doet dat ook waar ze niet zijn. Ons brein is veeleer [metaforisch en niet logisch](#). Het brein maakt beelden en verhalen. Die vormen patronen. Gegevens uit de buitenwereld die niet passen in die metaforen en verhalen worden of genegeerd of omgevormd tot ze wel passen. Onze [\(moeder\)taal](#) vormt het vermogen van de hersens om bepaalde dingen te doen. Zo kun je in het Engels over je buurman/buurvrouw of vriend/vriendin praten zonder diens sekse te onthullen en in het Nederlands niet. In sommige talen moet je onderscheid maken in de werkwoordsvorm of je een gebeurtenis zelf gezien hebt, zelf gedaan hebt, er over gehoord hebt, of over gedacht hebt. Ons vermogen tot denken en om bepaalde dingen te denken, of op een bepaalde manier te denken wordt bepaald door [nurture and nature](#). De hersens kunnen in de baarmoeder worden beïnvloed door het gedrag van de moeder [tijdens de zwangerschap](#) ([roken](#), [drinken](#), stress geeft grotere kans op risicovol gedrag). Ook ons eigen [gedrag](#) (drinken, roken, drugs, sporten) heeft invloed (we kunnen onze hersens trainen, verbeteren of juist verzwakken). En omgekeerd wordt ons gedrag wordt weer bepaald door deze [aanleg](#) (bijvoorbeeld kans op crimineel gedrag neemt toe als de moeder tijdens de zwangerschap rookt of drinkt).

De scheiding van lichaam en ratio is niet houdbaar. “Wij zijn ons brein” zegt hersenwetenschapper [Swaab](#). Deze stelling kwam hem op veel kritiek te staan (hem werd reductionisme verweten), maar de hechte verwevenheid tussen lichaam en geest laat zich lastig weerleggen. Intuïtieve uitspraken zoals ‘wantouw ieder idee dat zittend is bedacht’ sluiten aan bij deze verwevenheid. Onze beslissingen zijn vaak niet [rationeel](#), [niet consistent](#) en soms zelfs [tegen ons eigen belang](#) ([Kahneman](#)). Ons brein blijkt evenzeer ingericht voor [empathie](#) en coöperatie als voor eigen belang. De ontdekking van de [spiegelneuronen](#) legt een bom onder het beeld van de zelfzuchtige, individualistische mens. Spiegelneuronen vuren als we een ander handelingen zien verrichten of een emotie zien hebben. Wij ervaren dan direct onbewust en ongewild iets soortgelijks als wat de ander ervaart. Het water loopt ons in de mond als we de ander zien eten, we uiten een kreet van schrik als die zich verwondt. We voelen wat de ander voelt door de reacties van ons brein. Die reacties zijn sterker naarmate we meer betrokkenheid op de ander hebben, en de betrokkenheid wordt groter naarmate we meer reacties ontvangen van onze spiegelneuronen. Veel van ons inlevingsvermogen is dus geen vaardigheid, maar een evolutionair ontwikkelde aangeboren hersenfunctie.

De mogelijkheid om met ons brein [ons brein te begrijpen](#) is tamelijk beperkt. Ons brein werkt anders dan we in de 18de eeuw begonnen te denken. Onze ratio is niet zo “rationeel”, de mens blijkt veel minder louter een individu en veel meer een groepswezen en veel minder een egoïstische “[homoeconomicus](#)”³ dan we lang dachten. Dat betekent dat de houdbaarheid van veel organisatiekundige, economische en bestuurskundige theorieën die de rationele, egoïst als mensmodel hanteren, beperkt is. Helaas blijkt het verhaal van mens als de rationele, egoïstische individualist, geheel conform de huidige breintheorie, behoorlijk hardnekkig vast te zitten in ons brein.

3. Zie meer hierover in de aflevering in deze reeks van mei 2012 [Kiezen en keuzes: de mythe van de calculerende burger](#)

Het is dus nog maar de vraag of u en de minister in de casus van Sahar of Mauro wel eerst *gedacht* hebben en toen besloten. Veelal dient het denken vooral om achteraf te rationaliseren wat onze emoties of affecten al voor ons besloten hebben. Het is dan ook de vraag, of wat we vertellen over onze afwegingen en ons gedrag, ook maar iets te maken heeft met wat er in ons brein gebeurt. Het kijken naar Sahar en Mauro zorgt mogelijk al voor empathische reacties. Als de gymnasiumdirecteur ons de sleutelwoorden: ‘Afghaans 13-jarig meisje, opeisen door ander stammen, en uithuwelijken’ ingeeft, gaat er een complete oriëntalistische rampenfilm in ons hoofd spelen. Mogelijk werken Mauro’s gegevens: jongen van 16, werkt met zijn handen, door eigen moeder op vliegtuig gezet net een fractie anders. En daar zijn we ons niet van bewust, maar dat beïnvloedt wel onze beslissingen. Het is de vraag of wij enige keuze hadden met betrekking tot ons handelingsrepertoire. Sommige relatiepatronen zitten zo vast in onze hersenen dat we ze in allerlei verschillende contexten toepassen, dat noemen we contextoverlap.⁴ Het is de moeite waard om die patronen verder te verkennen. Pionierswerk hierover is verricht door George Lakoff.

Vrees of vertrouwen? Breinpolitiek I

Vrees of vertrouwen? Dat is de grote vraag, volgens [George Lakoff](#), de bestseller auteur van ‘[Don’t think of an elephant](#)’⁵ en ‘[The political mind](#)’⁶. [Hij stelt](#), dat we de grote politieke tegenstellingen kunnen terugbrengen tot twee “grote verhalen”. Ofwel je bent van het verhaal van de Vrees, de strenge vader, ofwel je bent van het verhaal van het Vertrouwen, de zorgzame moeder. Dit zijn archetypen, vanzelfsprekend zijn er ook strenge moeders (denk bijvoorbeeld aan Queen Elizabeth) en zorgzame vaders.

Het verhaal van de *strenge vader* gaat als volgt: het is een zootje in de buitenwereld, als kind wordt je onnozel geboren, je hebt bescherming nodig. Voor je veiligheid is het nodig dat je de wereld leert kennen en het onderscheid tussen goed en kwaad. Pappa kent de boze buitenwereld, en weet er mee om te gaan (mammie niet). Daar houdt pappa zich immers de hele dag staande (in competitie: “may the best man win”) met de broodwinning voor het hele gezin.

Zonder discipline is er sex, drugs en rock & roll, verval en verleiding. Pappa leert je discipline door afschrikking, vrees. Pappa doet je pijn als je stout bent of een fout maakt, maar hij doet het voor je eigen bestwil. De pijn die hij je oplegt is niets vergeleken bij de pijn die je zou oplopen in de boze buitenwereld (namelijk morele ondergang). Een goede vader is streng, zijn wil is wet. Het rechte pad is smal en kronkelig. Een goed kind (en een goede vrouw) is gehoorzaam. Dit verhaal passen mensen onbewust toe in allerlei andere contexten, bijvoorbeeld werk of het publieke domein.

Toegepast op de staat (“Vadertje Staat”) wordt de gezinsmetafoor het volgende verhaal: Hulp en medelijden maken zwak, zwak zijn is gevaarlijk, wie zwak is had niet genoeg discipline, dat is je eigen schuld. Ergo de staat

4. Zie ook de afleveringen in deze reeks van maart 2012 [Liefdesverdriet en machtshonger in organisaties](#) en van juli 2012 [“Systemisch kijken en sturen in publieke organisaties”](#)

5. George Lakoff: “Don’t think of an elephant! “Know your values and frame the debate. The essential guide for progressives.” Chelsea River Publishing 2004

6. George Lakoff: “The political mind. A cognitive scientists guide to your brain and its politics”, Penguin, 2008

moet discipline afdwingen door streng te straffen. De pijn van de straf zorgt er voor dat de discipline gehandhaafd wordt. De staat weet “wat goed is” en kan zich dan ook wel wat permitteren als het gaat om onze veiligheid: privacy schenden, afluisteren, geheime missies, soms even de rechtsorde terzijde schuiven. Alles voor het hogere doel: veiligheid. Kernwaarden zijn: gehoorzaamheid en discipline. Doctor Phil plus, zeg maar.

Het verhaal van de *zorgzame ouder* gaat zo: Vaders en moeders (de rollen zijn hier gelijkwaardig) stimuleren hun kinderen om verantwoordelijkheid te dragen voor hun eigen leven. Ze leren hen te zorgen voor zichzelf, anderen, de gemeenschap en de planeet. Je leert verantwoordelijkheid te dragen door die steeds meer zelf te nemen. Daartoe moeten de ouders wel grenzen stellen (en die uitleggen), maar ook vertrouwen en ruimte geven aan de kinderen om te experimenteren. Ze passen de grenzen aan aan de situatie van het kind. Ouders geven zelf het goede voorbeeld door deze waarden voor te leven. Het kind ontwikkelt een toenemend gevoel van eigen verantwoordelijkheid. Van fouten kan en moet je leren. Wie de fout in gaat, krijgt uitleg over hoe het wel moet. Wie de fout in gaat moet zelfinzicht tonen (dan weet je dat hij het “snapt”), spijt betuigen (empathie betonen). Straf krijgen betekent dat “je het weer goed moet maken”. Kernwaarden zijn: empathie en zorg. Oprah⁺ zo ongeveer.

We stemmen niet rationeel en met ons eigen belang voor ogen, zegt [Lakoff](#). We stemmen op iemand die onze waarden weet te raken, die ons verhaal vertelt: Vrees of Vertrouwen.

Wat Sap kan leren van Wilders. Breinpolitiek 2

Teeven, Wilders en Verhagen zijn natuurlijk vreesmannen: veiligheid voorop, grenzen dicht (vijand komt van buiten), privacy kan best wat minder (prijs die moet worden betaald, offers moeten gebracht), harder straffen, fermer optreden, meer eisen stellen aan allochtonen en uitkeringstrekkers (zachte heelmeesters, stinkende wonden), korter en harder studeren (discipline), ontwikkelingshulp weg, subsidies stoppen (worden mensen maar zwak van), meer ruimte voor ieder voor zich, harder rijden (om de concurrentie voor te blijven). Zij zijn in het patroon van de strenge vader goed te begrijpen.

Sap, Roemer en Pechtold zijn vertrouwensmensen: solidariteit met de zwakken, vluchtelingen helpen, eerlijker verdelen, ontwikkelingssamenwerking, milieubescherming (zorgen), coulance met studenten met een tweede studie (foutje moet kunnen), emancipatie, zwangere vrouwen kunnen kiezen voor abortus (zelfbeschikking), taakstraffen (je moet er wat van leren en je moet herstellen) en heropvoeden.

Mensen kunnen op verschillende gebieden verschillende verhalen hanteren. Wilders kan thuis van het Vertrouwen zijn, terwijl Pechtold misschien op de training bij de hockeyclub van de Vrees is. Leers worstelde met Sahar en Mauro duidelijk met twee patronen. Het patroon van de Vrees: “Een staatsman met ruggengraat trekt één (harde) lijn, het gaat immers om veiligheid van burgers. Voor de goede zaak zullen er offers gebracht moeten worden. Wie niet aan de regels voldoet moet pijn lijden. Zachte heelmeesters maken stinkende wonden. Lankmoedigheid leidt tot rampzaligheid.” En

het Vertrouwensmodel: “Een welwillende ouder ziet hier en daar wat door de vingers van zijn onderdanen/kinderen. Die kunnen af en toe een foutje maken, maar als ze hun best doen en er van geleerd hebben, strijk je je hand over je hart. Het gaat niet om de letter van de wet, maar om de geest.” Toch vinden mensen met twee patronen op verschillende terreinen helemaal niet dat ze inconsequent zijn. Volgens Lakoff komt dat omdat we die verschillende gebieden in onze hersens (sport en staat, thuis en politiek) niet verbinden. Wie op zondag naar met het gezin naar de kerk gaat, kan heel goed op zaterdag een minnares hebben. Verschillende werelden, zo lang de minnares maar niet naar de kerk komt.

Het kunnen werken met die grote verhalen van Vrees en Vertrouwen is cruciaal voor politici, zegt [Lakoff](#). Wilders is er een meester in: [framing](#). De islamisering is iets wat ons overkomt, dat van buiten komt (en dat dus in het vreesverhaal wel eng en gevaarlijk moet zijn). Koppel dat aan tsunami en het wordt nog enger, je gaat er dood aan, het is een megaramp. Hij hoeft dat helemaal niet te zeggen, want de koppelingen zitten al in ons brein. Die koppelingen worden, zonder dat wij dat merken en zonder dat wij daar vat op hebben gelegd door onze “vurende neuronen”. Eenmaal aangelegde paden of frames zijn slechts met grote moeite te verleggen. Elke keer als een woord of beeld raakt aan een frame, wordt dat hele frame geactiveerd.

[Lakoff stelt](#) dat de conservatieven in het algemeen veel beter zijn in het werken met die koppelingen en verhalen. Bushes “war on terror” is een voorbeeld. Door het gebruik van het woord “oorlog” wordt er onbewust een hele serie neurokoppelingen in onze hersens geactiveerd. “Oorlog gaat om levensgevaar, sterker nog de natie is in gevaar. Dus gelden in een oorlog de gewone wetten niet, dus moeten de leiders soms gewetenloze acties inzetten, die ze ook geheim houden voor het gewone volk en vallen er af en toe onschuldige slachtoffers, maar wel voor het goede doel.” Dat maakt dat geheime acties geoorloofd zijn, en enorme hoeveelheden geld ingezet kunnen worden. Dit is ook de techniek die marketeers gebruiken. Natuurlijk weten we rationeel wel, dat je geen goedgevormde vrouwen in je bed krijgt door het aanschaffen van een fruitig drinkontbijt. Alleen door de beelden van de welgevormde jongedame, het beslapen bed en het drinkontbijt wordt onbewust wel die link in onze hersens geactiveerd. Die link gaat in ons onbewuste aan het werk en vuurt de begeerte aan.

Conservatieven winnen veel stemmen doordat ze gebruik maken van marketingstrategieën. Die kennen ze ook, omdat ze meer dan de linksen in het bedrijfsleven werken. Wilders is er ook in geslaagd de linksen tot de “ander” te maken, onderdeel van de boze buitenwereld. “Linksen zijn elitaire plucheplakkers die ons opscheppen met allochtone burens en zelf op de grachtengordel wonen. Wij zijn het gewone volk.” Hijzelf is echter “zichzelf” (geblondeerd, buitenissig kapsel, onparlementair taalgebruik), en daarmee een buitenstaander, dus niet aan de kant van de heersende elite, dus van het volk. Niet gek voor iemand die zelf zijn carrière al meer dan 30 jaar op het pluche maakt.

[Progressieven zijn daar nou juist niet goed in](#), aldus Lakoff, in framen. Linksen gaan (trouw aan het vertrouwenverhaal) uitleggen en geven argumenten waarom hun standpunt beter is. “Het moet eerlijker”. Dat is reactief in plaats van verhalend. Linksen hebben ook meer moeite met de beeldcultuur. Het

vertrouwenverhaal leert immers dat het goed is om jezelf te zijn. Rechtsen weten dondersgoed dat je wel jezelf moet zijn, maar wel op een manier die goed ligt bij het publiek. Cohen is natuurlijk helemaal zichzelf, maar zijn aarzelende, onderzoekende spreekstijl onderstreept nog eens het imago van grachtengordeldier. Het is interessant dat na zijn vertrek deze stijl in progressieve kring en bij gevestigde partijen wordt gemunt als ‘fatsoen’. Dit sluit aan bij de scheiding die in het verlichtingsvertoog over rationaliteit wordt gemaakt tussen emotie en rationaliteit en ‘de wolf’ die ter hoogte van de onderbuik wordt geprojecteerd.

Wie iets meer kaas van framing gegeten lijkt te hebben, is Jolande Sap. Uiterlijke make-over: nieuwe make-up en leuke pakjes (boodschap: ik ben een lekker ding, een mooie vrouw). In de Opzij en andere media vertelt ze over haar moeilijke jeugd en eenvoudige afkomst (boodschap: ik ben maar een heel gewoon meisje en hoor niet bij de elite). Zodra het over de politiek gaat, duikt ze echter weer de inhoud en de argumenten in. Met de tekst “dat je blij mag zijn dat je belasting mag betalen” gaat ze niet doordringen tot de laag van waarden en emoties die onze keuzes bepalen. Zo kun je het moeilijk winnen van de framers en marketeers van conservatieve huize, zo stelt Lakoff. De SP heeft een dappere poging gedaan door de hypotheekrente aftrek te reframen tot “villasubsidie”. Niet gek, al legde het tot nu toe niet voldoende gewicht in de schaal.

Als Lakoff constateert dat conservatieven het framen beter in de vingers hebben, ligt het voor de hand om zijn aanwijzing te volgen en bij een conservatief in de leer te gaan: Frank Luntz.

It is the emotion stupid. Breinpolitiek 3

[Frank Luntz](#)⁷ omschrijft zijn beroep als “woordsmid” en is één van de ‘topdogs’ in toonaangevende conservatieve denktanks. Hij vat zijn inzichten kort samen in de [slagzin](#): “Het gaat er niet om wat je zegt, het gaat om wat mensen [horen](#).” “Ik ben niet geïnteresseerd in wat je denkt. 80% van je leven is emotie. Ik wil weten wat je voelt.” “Ik zoek naar de woorden die werken en dat zijn woorden die [emoties triggeren](#).”

Zijn bedrijf helpt de campagnes van de Republikeinen in de USA en bedrijven aan de “juiste taal” (Got words? We make them work better). Inmiddels hebben ook de democraten zijn hulp ingeroepen. Zijn tips aan politici:

- geen negatieve boodschappen brengen (in ieder geval nooit overduidelijk),
- wees niet intelligent, wees gepassioneerd,
- spreek in termen van resultaten, niet van inspanningen, geef blijk van geloof in een betere toekomst,
- maak het persoonlijk, doe een beroep op het voorstellingsvermogen van de luisteraar/kiezer.

Bekijk voor de aardigheid de uitzendingen nog eens rond de casus waar deze aflevering mee begon. Let op hoe staatssecretaris [Bleeker](#) en [Leers](#) zich uitdrukken. Hoe [Sahar](#) en de haren en [Mauro](#) en de zijnen, bijvoorbeeld zijn [steunpilaar](#) en scriptwriter van Defense for Children zich uitdrukken.

7. Dr Frank Luntz: “[Words that work. It’s not what you say, it’s what people hear.](#)” Hyperion, New York, 2007 en voor het private domein schreef hij het [boek WIN](#).

Het is niet eenvoudig om het recept van Luntz toe te passen, want verschillende deelgroepen hebben verschillend taalgebruik. Jongeren worden door andere woorden aangesproken dan ouderen, mannen door andere dan vrouwen. In de USA staan de servers roodgloeiend van de panels om de emoties te meten van de kijker/kiezer bij het horen van verschillende woorden.

Luntz lijstje met [sleutelwoorden](#) voor de 21ste eeuw (let wel sommige zijn specifiek voor de USA) is: Imagine, Hassle-free, Lifestyle, Accountability, Results en Can-Do-Spirit, Innovation, Re-words (renew, revitalize, rejuvenate, restore, rekindle, reinvent), Efficient en Efficiency, The Right to, Patient Centered, Investment, Casual Elegance, Independent, Peace of Mind, Certified, All-American, Prosperity, Spirituality, Financial Security, Balanced Approach en Culture of.

Wat maakt dat deze woorden werken? Het voert te ver om ieder sleutelwoord te behandelen. In plaats daarvan gaan we kort in op tien begrippen die volgens Luntz de toon zullen zetten in de (Amerikaanse) politiek.

Imagine/stel je voor: heeft de potentie om de luisteraar/lezer de verbinding te laten maken met zijn eigen voorstellingsvermogen. Daardoor gaat de luisteraar/lezer het persoonlijk maken, kleurt de context met zijn eigen voorkeuren en verbindt zich daarmee.

Hassle-free/geen gedoe: we zijn omringd met steeds geavanceerdere apparatuur en regels. Toch is er een diepgeworteld verlangen dat wij ons geen zorgen zouden hoeven maken en geen inspanningen hoeven getroosten om te kiezen, te bedienen en (duurzaam, blijven) te laten functioneren. “Bellend de deur uit.” “Leuker kunnen we het niet maken, wel makkelijker!” We willen geen gedoe, niet in de private en niet in de publieke sector.

Lifestyle/leefstijl: is een krachtig begrip, omdat het zowel een beroep doet op het voorstellingsvermogen als op het aspiratieniveau van de luisteraar. Het raakt aan eigen, individueel, geeft identiteit, wekt het beeld dat je leven maakbaar is, van zelfbestemming. Dat ‘het goede leven’ op meer dan één manier in te vullen is.

Accountability/Rekenschap: je moet je rekenschap geven van wat je doet (je de gevolgen realiseren voordat je begint) en rekenschap afleggen over wat je doet (bereid zijn om te verklaren wat je hebt gedaan en consequenties te dragen van je daden). Je moet doen wat je zegt en zeggen wat je doet. De vent niet de tent. Iets wat mensen steeds meer verlangen van politici en bestuurders: de moed om persoonlijk verantwoordelijkheid te nemen. Het begrip gaat verder dan het populaire “transparant zijn”, dat veronderstelt immers dat we zelf gaan kijken, of iets uit moeten zoeken. We willen geen call centre aan de lijn krijgen met mensen die veel “begrip hebben”, maar er “helaas” niets aan kunnen doen. We zijn voor Youp en tegen T-mobile. Daarom is voor bedrijven, maar ook voor politici en ambtenaren het volgende begrip misschien nog belangrijker.

Results en Can-Do-Spirit/Resultaten, en “Dit gaat lukken” mentaliteit: of “Handen uit de mouwen”(liever niet: de VOC-mentaliteit), Iets voor elkaar krijgen (niet het proces, maar het resultaat telt), geen gemaar, excuses, gearzel, gestamel, geen kleine lettertjes, goede bedoelingen alleen kopen we niets voor, geen doelen maar zichtbaar resultaat, meetbaar effect, namen en rugnummers, no-nonsense. Er zit ook een sterke associatie met archetypes van Daniël in de Leeuwenkuil: kleine underdog neemt het op tegen sterke opponent, begint aan grootse onderneming en wint. Dat verklaart mogelijk

ook de publieke sympathie voor Sahar en Mauro, maar ook voor TON en Pim “At your service” Fortuyn.

Re-words - renew, revitalize, rejuvenate, restore, rekindle, reinvent/Her-woorden: hernieuwen, revitaliseren, regenereren, herleven, hervinden, herbouwen, herwaarderen, herstellen, heruitvinden: (zoek even in de cosmetica reclames een ware goudmijn van her-woorden). Deze her-woorden zijn krachtig omdat ze de associatie oproepen van het goede uit het verleden maar dan aangepast voor de toekomst, beter. Het beste van twee werelden. Alleen nostalgisch naar het verleden verwijzen maakt suf en stoffig, alleen naar de toekomst houdt een zeker risico in. Verbeteren of verbeterd wekt de indruk dat er iets mis was.

Efficiënt en Efficiency: associatie met spaarzaam en spaarzaamheid, goed voor het milieu aan de ene kant en innovatie aan de andere: Je bent verantwoord bezig.

The Right to, (Recht hebben op, het is je goed recht: is dwingend, essentieel, je kunt niet zonder leven. (Overigens google in het Nederlands “recht op” en er verschijnen 3 miljoen hits over uitkeringen. Luntz heeft hier meer over slogans als u heeft recht op goed zorg, een goede verzekering, keuzevrijheid, heldere informatie en lekkere koekjes. Zie de associaties met results).

Investment/investering: in plaats van uitgaven, kosten, offer en belastingen. Investeren legt de nadruk op wat je er voor krijgt, heeft een positieve connotatie.)

Independent/Onafhankelijkheid: wordt geassocieerd met: jezelf kunnen zijn, vrij om je eigen beslissingen te nemen, oprecht, eerlijk, betrouwbaar, gespeend van eigen belang, leven en laten leven, geen ideologische gebondenheid, geen gekonkel, geen knellende (verborgen) banden/beperkingen, geen achterkamertjes, geen koehandel, niet om te kopen. Ook dat maakt buitenbeentjes in de politiek populair.)

All-American: (vooral in bij oudere witte Amerikanen, meer scepsis bij de jeugd. Ons equivalent? Oer-Hollands? De [Oranjegekte](#), in design komt het [Delfts blauw](#) veelvuldig terug, Sinterklaas en Zwarte Piet winnen weer van Kerstmis. Het begrip “onze [Nederlandse cultuur](#)” figureert regelmatig in [pers](#), [bestuur](#) en [politiek](#). Denk ook aan ‘de hardwerkende Nederlander’ van Marc Rutte.

Luntz raadt iedere politicus en CEO aan om deze woorden te gebruiken om hun populariteit en die van hun partij/product te vergroten. Overigens stelt hij deze lijst regelmatig iets bij, ook bij hem moet de schoorsteen roken.

Luntz⁸ noemt zes [factoren](#) die bepalen of een partij gaat winnen:

- de mate waarin je het verlangen naar verandering kan aanspreken triggeren,
- of kiezers ergens bang voor zijn of kun je ze bang maken,
- kom je geloofwaardig, eerlijk, betrouwbaar over,
- kun je een beroep doen op boosheid bij de kiezer,
- voelen mensen zich verraden door de zittende politici,
- doet de oppositie het/dit beter dan jij?

Driemaal raden welke Nederlands politicus bij hem in de leer geweest is? Hij volgt dit recept trouw.

8. Zijn commentaar op verkiezingsspotjes kunt u zien via deze links:

<http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,2028078,00.html>

http://www.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2027808_2027798_2027792,00.html

Wat kun je doen met deze kennis?

Het belangrijkste wat je kunt leren is volgens ons, dat je probeert om je oordeel terzijde te schuiven, op te schorten. Oordelen gaan over hoe je vindt dat het zou moeten zijn, ze zitten je in de weg om te kijken naar wat er is. Het heeft dan ook in onze ogen weinig zin om te klagen over het populisme, de beeldcultuur, het gebrek aan rationaliteit in het bestuur of je organisatie, de persoonlijkheidscultus van de politiek, etc.

Leer te leven met hoe het gaat, leer er naar te kijken, leer het te hanteren in plaats van op te lossen, leer er mee te spelen, er op in te spelen en zo je eigen interventies effectiever te maken.

Oefen je in professionele nieuwsgierigheid en onbevangenheid. Als je als ambtenaar, als politicus of als bestuurder kijkt naar **wat er gebeurt** en **hoe het werkt** in plaats van je te laten leiden door je ongenoegen, kom je op vragen als:

- Wat zie ik eigenlijk: Wat is hier de dynamiek, het patroon, het beeld? Welke actie roept kennelijk welke reactie op? Als ik die reactie niet wil, welke andere actie is er dan mogelijk? Als er geen andere actie mogelijk is, hoe maak ik het dan hanteerbaar, dragelijk?
- Welke woorden worden er gebruikt, tot welke categorie of welk domein behoren die woorden, welk beeld wordt daardoor getriggerd, wat voor connotaties hangen er nog meer vast aan dat beeld, wat is het effect als al die connotaties verbonden worden aan de zaak waar het hier om gaat?

Je kunt jezelf bijvoorbeeld ter zelfreflectie de volgende vragen stellen:

- Welke patronen of [denkkaders](#) komen bij mij steeds terug in het denken over interactie met de ander (schuld, schaamte, missen, moeten, helpen, presteren, (ver-)oordelen, wantrouwen, etc.)? Wat als ik iets anders zou denken?
- Welke van de verhalen Vrees of Vertrouwen hanteer ik eigenlijk in deze context?
- In wat voor [dramatische positie](#) plaats ik mezelf en de ander steeds: aanklager, redder, slachtoffer? Wat betekent dat voor onze verhouding?
- In welk [groter verhaal](#), welke [denkframe](#) kan ik mijn gedag passen en in welk dat van de ander(en)? Welke “circuits” zijn er geactiveerd?
- Welke woorden gebruik ik? Wat horen anderen bij mijn woorden?
- Wat zou ik zeggen als ik mijn boodschap recht voor zijn raap zou zeggen? Of als ik het op een ansicht aan mijn 10-jarige zoon, mijn beste vriend(in), mijn hulp of mijn 80-jarige tante zou schrijven? Wat is daarvan het effect op anderen? Wat weerhoudt mij om dat te doen?
- Wat kan ik doen met de taaladviezen van Luntz: zijn adviezen aan politici en ceo's, zijn lijst van 21 sleutelwoorden, zijn lijst van succesfactoren in de politieke strijd?

Vragen die je je kunt stellen over je strategie en je krachtenveld:

- Welk verhaal hanteren mijn tegenstanders, (con-)collega's, politiek opdrachtgevers eigenlijk: Vrees of Vertrouwen? Hoe speel ik daarop in?
- Zit ik op het niveau van argumenten of van waarden? Wat kan ik veranderen?
- Kan ik mijn verhaal framen? Wat is het frame waarop ik een beroep wil doen? Welke metaforen wil ik aanspreken? Welke woorden passen daar bij?
- Welke woorden hanteer ik? Welke metaforen roepen die op bij mijn

publiek? Is dat wat ik wil?

- Welke metaforen, beelden en associaties wil ik graag triggeren bij mijn publiek en welke woorden horen daarbij?
- Sluit ik me in het gesprek wel aan bij mijn gesprekspartner qua ademhaling, toonhoogte, volume, spreeknelheid, lichaamshouding, taal etc.? Aansluiten heeft onbewust effect op de gesprekspartner, die voelt zich meer thuis en heeft het gevoel van verbinding en zal zo sneller geneigd zijn zich door u te laten beïnvloeden. Aansluiten, meebewegen en dan pas ombuigen geeft meer succes dan goed argumenten.
- Congruentie: ben ik congruent met het frame dat ik wil oproepen, klopt het met mijn uiterlijk, mijn gedrag, mijn woordkeuze, mijn kleding, mijn auto, etc.⁹
- Ken ik mijn eigen morele waarden en kan ik ze onder woorden brengen in waardentermen? kan ik er een gloedvol *verhaal* over vertellen dat mensen raakt?

Beelden voor je laten spreken, weten wat de ander hoort:

Je kunt elkaar helpen door je verhaal te oefenen (al of niet voor een camera) en mensen te vragen of je geloofwaardig en betrouwbaar overkomt. Als je het op beeld hebt, zet het geluid eens uit en vraag mensen (liefst mensen die jou niet kennen) om te kijken en hun indruk te geven, hoe komt jouw beeld over? Wat zijn je sterke punten en wat je minder sterke, hoe kun je je sterke punten nog beter inzetten? Wat gebeurt er als je je lichaamshouding, blikrichting, kleding etc verandert? Wat voel jij als je je woorden spreekt, kun je je echt met je eigen verhaal verbinden, je passie laten spreken? En wat zien en horen mensen dan?

Je kunt jezelf *oefenen* in deze materie door tijdens het volgen van nieuws en actualiteitenrubrieken te reflecteren op de taal van politici en hun opponenten, door reclameboodschappen te analyseren op technieken om emoties op te roepen bij de ontvanger.

9. Wie meer wil weten over eerste indrukken leze het vermakelijke boek van Sam Goslings "Snoop. What your stuff tells about you." Vertaald als "De geheime taal der dingen. Hoe je spullen verraden wie je bent." Zie ook <http://snoopology.com/>