

MENTALE TRUCS. ECHTE PSYCHOLOGIE.

Iedereen Mentalist

*Waarom mentalisme werkt —
een reis door de psychologie
van invloed, aandacht en overtuiging*

STEFAN PARIDAEN

mentalist & keynote speaker

Inhoud

Voorwoord — De geheimen die ik wél wil verklappen

DEEL I — Hoe je brein je bedriegt

1. Je brein kijkt niet. Het voorspelt.
2. Aandacht is de echte magie
3. Waarom een illusie echt voelt
4. Het geheugen dat zichzelf herschrijft

DEEL II — Hoe wij onszelf bedriegen

5. Waarom een keuze nooit zomaar een keuze is
6. Waarom we onszelf zo gemakkelijk herkennen
7. Waarom voorspellingen zo indrukwekkend zijn
8. Waarom intuïtie soms gelijk heeft

DEEL III — Hoe wij elkaar bedriegen

9. Iedereen leest gedachten
10. Iedereen beïnvloedt iedereen
11. De kracht van het eerste zetje
12. Waarom de hele zaal tegelijk lacht

DEEL IV — Waarom we geloven, en wat we ermee doen

13. Waarom we zo graag geloven
14. De geheimen die ik nooit zal verklappen
15. Beslissen in onzekerheid: van podium naar boardroom
16. De mooiste illusie

Voorwoord

De geheimen die ik wél wil verklappen

Na bijna elke voorstelling krijg ik dezelfde vraag.

"Hoe doe je dat?"

Mensen wijzen naar een voorspelling, een keuze uit het publiek of een gedachte die onmogelijk leek om te kennen. Ze willen weten hoe de truc werkt. Of ik gedachten kan lezen. Of ik mensen kan beïnvloeden zonder dat ze het merken.

Mijn antwoord stelt soms een beetje teleur.

Want de interessantste geheimen zijn niet van mij.

Ze zijn van jou.

De meeste technieken van een mentalist zijn uiteindelijk niet meer dan gereedschap. Ze maken een voorstelling mogelijk, net zoals een penseel een schilderij mogelijk maakt. Maar een penseel is niet de kunst. En een geheime techniek is niet de verwondering.

Wat mij al jaren fascineert, is iets heel anders.

Waarom voelt een keuze achteraf volledig vrij, terwijl ze misschien subtiel beïnvloed werd?

Waarom zijn we er zo zeker van dat we alles gezien hebben, terwijl we belangrijke dingen missen?

Waarom herkennen we onszelf zo gemakkelijk in een algemene beschrijving?

Waarom voelt een voorspelling soms alsof ze onmogelijk was?

Het antwoord ligt zelden in de truc.

Het ligt in de manier waarop ons brein werkt.

Mentalisme is voor mij dan ook geen verzameling mysterieuze technieken. Het is een vergrootglas. Een manier om eigenschappen van ons denken zichtbaar te maken die normaal verborgen blijven. Op het podium worden onze verwachtingen, denkfouten, aannames en overtuigingen even uitvergroot. Niet om mensen belachelijk te maken, maar om samen verwonderd te raken over hoe ongelooflijk bijzonder het menselijke brein eigenlijk is.

Dat is ook de reden waarom je in dit boek geen geheimen van trucs zult vinden.

Niet omdat ik ze koste wat kost wil beschermen.

Maar omdat de methode meestal het minst interessante onderdeel is.

Stel dat je ontdekt hoe een horloge precies werkt. Dan begrijp je de tandwielen, de veertjes en de mechaniek. Maar daarmee begrijp je nog niet waarom tijd zo'n belangrijke rol speelt in ons leven.

Zo is het ook met mentalisme.

Je kunt de techniek kennen zonder de magie te begrijpen.

En je kunt de techniek niet kennen, maar wel iets veel waardevollers ontdekken: waarom je brein zo gemakkelijk betekenis creëert, patronen herkent, verwachtingen vormt en verhalen vertelt.

Dat zijn de geheimen die ik wél wil delen.

In de volgende hoofdstukken kijken we niet achter de schermen van een voorstelling, maar achter de schermen van onze eigen geest. We ontdekken waarom aandacht zo beperkt is, waarom intuïtie soms verrassend betrouwbaar is en soms helemaal niet, waarom beïnvloeding overal aanwezig is en waarom we zo graag geloven dat onze herinneringen een perfecte weergave van de werkelijkheid zijn.

Je hoeft daarvoor geen mentalist te zijn.

Sterker nog.

Ik denk dat we allemaal, zonder het te beseffen, elke dag een beetje mentalist zijn.

We proberen voortdurend te raden wat anderen denken.

We voorspellen gedrag.

We lezen gezichten.

We zoeken betekenis in toeval.

We beïnvloeden elkaar met woorden, blikken en verwachtingen.

Niet omdat we een truc willen uitvoeren.

Maar omdat dat is wat mensen doen.

Misschien is dat wel de mooiste ontdekking die ik na meer dan duizend voorstellingen heb gedaan.

De grootste illusies ontstaan niet op het podium.

Ze ontstaan in ons hoofd.

En precies daarom blijft mentalisme mij fascineren.

Niet omdat het antwoorden geeft.

Maar omdat het betere vragen stelt.

Welkom achter de schermen.

Niet van mijn voorstelling.

Maar van de meest fascinerende illusie die er bestaat.

De menselijke geest.

DEEL

I

Hoe je brein je bedriegt

HOOFDSTUK 1

Je brein kijkt niet. Het voorspelt.

Kijk eens even rond in de ruimte waarin je nu bent.

Niet te lang.

Gewoon een paar seconden.

Sluit nu, als je wilt, heel even je ogen.

Welke kleur hadden de sokken die je vanochtend aantrok?

Staat er een plant in de kamer?

Hoeveel stoelen staan er?

Waarschijnlijk kun je een aantal vragen meteen beantwoorden.

Andere niet.

Dat is vreemd.

Je kijkt al minutenlang naar deze ruimte. Toch heb je lang niet alles gezien.

Of beter gezegd...

Je hebt lang niet alles bewust verwerkt.

We denken graag dat onze ogen de wereld registreren zoals een camera dat doet. Alsof alles wat zich voor ons afspeelt netjes wordt opgeslagen in ons geheugen.

Maar zo werkt ons brein niet.

Je ziet veel minder dan je denkt.

En toch heb je voortdurend het gevoel dat je alles ziet.

Dat is misschien wel de eerste grote illusie waar een mentalist gebruik van maakt.

Niet omdat hij beter kan kijken.

Maar omdat hij weet hoe wij kijken.

Kijken is kiezen

Elke seconde komt er een onvoorstelbare hoeveelheid informatie op je af.

Kleuren.

Geluiden.

Gezichten.

Bewegingen.

Temperatuur.

Geuren.

Woorden.

Als je alles tegelijk bewust zou moeten verwerken, zou je volledig overspoeld raken.

Gelukkig doet je brein iets briljants.

Het kiest.

Het beslist voortdurend wat belangrijk genoeg is om je aandacht te krijgen en wat veilig genegeerd kan worden.

Dat gebeurt razendsnel.

En meestal zonder dat je het merkt.

Je denkt dat je de werkelijkheid ziet.

In werkelijkheid zie je een selectie.

Een voorspelling van de werkelijkheid

Neurowetenschappers denken tegenwoordig dat ons brein niet simpelweg reageert op de wereld.

Het voorspelt haar voortdurend.

Nog vóór je bewust ziet wat er gebeurt, heeft je brein al een verwachting gemaakt van wat het denkt te zullen zien.

Dat klinkt vreemd.

Maar denk eens aan lezen.

Je leest deze zin niet letter voor letter.

Je herkent woorden nog vóór je ze volledig hebt gezien.

Je brein vult ontbrekende informatie automatisch aan.

Hetzelfde gebeurt wanneer iemand een zin begint.

Vaak weet je het einde al voordat hij uitgesproken is.

Je hoort dus niet alleen.

Je voorspelt.

Eigenlijk leef je voortdurend een fractie van een seconde in de toekomst.

Je brein probeert continu te raden wat er straks zal gebeuren.

Meestal klopt die voorspelling.

En precies daarom merken we niet dat ze bestaat.

Tijdens een voorstelling...

Tijdens een voorstelling vraag ik soms iemand om een kaart terug in een stapel te steken.

Terwijl iedereen naar de deelnemer kijkt, gebeurt ergens anders iets dat bijna niemand opmerkt.

Na afloop vragen mensen me vaak:

"Hoe heb je dat kunnen verbergen?"

Mijn antwoord is meestal:

"Ik heb niets verstopt."

Jullie waren gewoon ergens anders aan het kijken.

Dat klinkt misschien als een slim antwoord.

Maar eigenlijk is het een psychologisch antwoord.

Een mentalist hoeft zelden iets te verbergen.

Hij hoeft alleen te weten waar mensen verwachten dat de belangrijke informatie zich bevindt.

Want zodra ons brein denkt te weten waar het moet kijken...

...houdt het op met zoeken.

Waarom verwachtingen zo krachtig zijn

Verwachtingen maken ons leven mogelijk.

Zonder verwachtingen zouden we voortdurend verrast worden.

Je zou elke deur opnieuw moeten onderzoeken.

Elke trap opnieuw moeten leren beklimmen.

Elke zin opnieuw moeten ontcijferen.

Verwachtingen besparen ons enorm veel energie.

Ze maken de wereld voorspelbaar.

Maar ze hebben ook een prijs.

Soms zien we daardoor niet wat er werkelijk gebeurt.

We zien wat we verwachten.

Iedereen heeft dat wel eens meegemaakt.

Je zoekt je autosleutels terwijl ze al die tijd voor je neus liggen.

Je leest een typefout pas nadat iemand anders je erop wijst.

Je bent ervan overtuigd dat iemand iets gezegd heeft, terwijl hij eigenlijk iets anders zei.

Niet omdat je onoplettend bent.

Maar omdat je brein voortdurend probeert efficiënt te zijn.

Dat is geen zwakte

Wanneer mensen ontdekken hoe gemakkelijk hun aandacht gestuurd kan worden, reageren ze soms een beetje teleurgesteld.

"Dus ik ben eigenlijk heel beïnvloedbaar?"

Ja.

Maar dat is niet iets om je voor te schamen.

Integendeel.

Het is precies de reden waarom we zo goed kunnen functioneren.

Je kunt alleen een gesprek voeren omdat je brein voortdurend voorspelt wat de ander bedoelt.

Je kunt autorijden omdat je brein anticipeert op wat andere weggebruikers waarschijnlijk gaan doen.

Je kunt een boek lezen omdat je hersenen voortdurend vooruitdenken.

Zonder voorspellingen zouden we de wereld veel nauwkeuriger zien.

Maar ook veel trager.

En waarschijnlijk veel vermoeiender.

Misschien is dát de echte magie

Wanneer mensen aan mentalisme denken, denken ze vaak aan gedachten lezen.

Aan voorspellingen.

Aan mysterieuze krachten.

Ik denk daar anders over.

Voor mij begint mentalisme niet bij een truc.

Het begint bij een inzicht.

Namelijk dat ons brein geen passieve camera is.

Het is een actieve verhalenverteller.

Het kijkt niet alleen naar de werkelijkheid.

Het probeert haar voortdurend te voorspellen.

En soms...

...zit het ernaast.

Dat zijn de momenten waarop verwondering ontstaat.

Niet omdat de werkelijkheid onmogelijk werd.

Maar omdat we plots even zien hoe bijzonder onze eigen geest eigenlijk is.

“Een mentalist misleidt je ogen niet. Hij speelt met de voorspellingen die je brein al gemaakt had voordat je überhaupt begon te kijken.”

HOOFDSTUK 2

Aandacht is de echte magie

Tijdens een voorstelling gebeurt er iets merkwaardigs.

Na afloop vragen mensen me soms:

"Wanneer heb je dat gedaan?"

Ze bedoelen meestal een beweging die ze volledig gemist hebben.

Ze zijn ervan overtuigd dat ik ongelooflijk snel moet zijn geweest.

Of bijzonder handig.

Of dat ik iets verborgen heb.

Vaak moet ik lachen.

Niet omdat de vraag dom is.

Maar omdat het antwoord verrassend eenvoudig is.

Ik heb meestal niets verstopt.

Ik wist alleen waar jullie aandacht op dat moment was.

En belangrijker nog...

...waar ze níét was.

Aandacht is geen zaklamp

Veel mensen denken dat aandacht werkt als een zaklamp.

Dat je ergens op schijnt, terwijl de rest donker blijft.

Eigenlijk lijkt aandacht meer op een gesprek.

Wanneer je aandacht geeft aan iets, sluit je onbewust honderden andere dingen buiten.

Dat is geen fout.

Dat is precies hoe aandacht hoort te werken.

Stel je voor dat je tijdens een drukke receptie met iemand praat.

Je hoort tientallen gesprekken tegelijk.

Toch lukt het meestal om je volledig op één persoon te concentreren.

Niet omdat de andere stemmen verdwijnen.

Maar omdat je brein beslist dat ze op dat moment niet belangrijk zijn.

Aandacht is dus geen kwestie van beter kijken.

Aandacht is voortdurend kiezen wat je niet zult zien.

De onzichtbare gorilla

Misschien ken je het beroemde experiment van psychologen Daniel Simons en Christopher Chabris.

Proefpersonen kregen een eenvoudige opdracht.

Ze moesten tellen hoe vaak een basketbal werd overgegooid tussen spelers in witte T-shirts.

Tijdens het experiment wandelde iemand in een gorillapak dwars door het beeld.

Hij bleef even staan.

Sloeg zich op de borst.

En wandelde weer weg.

Toen het filmpje stopte, kregen de deelnemers een onverwachte vraag.

"Heb je de gorilla gezien?"

Opvallend veel mensen antwoordden:

"Welke gorilla?"

Niet omdat ze slecht gekeken hadden.

Maar omdat hun aandacht volledig gericht was op het tellen van de passen.

Psychologen noemen dat inattentional blindness.

Wanneer onze aandacht volledig opgeslorpt wordt door één taak, kunnen we opvallende gebeurtenissen volledig missen.

Zelfs een gorilla.

Tijdens een voorstelling...

Tijdens een voorstelling gebeurt precies hetzelfde.

Niet omdat ik sneller ben dan jullie.

Maar omdat ik weet dat aandacht beperkt is.

Wanneer ik een vraag stel, denkt iedereen na over het antwoord.

Wanneer iemand uit het publiek begint te spreken, luisteren alle anderen automatisch.

Wanneer iedereen naar mijn rechterhand kijkt...

...wordt mijn linkerhand plots veel minder belangrijk.

Dat is geen truc.

Dat is menselijke aandacht.

Een mentalist creëert geen onzichtbaarheid.

Hij creëert belangrijkheid.

En zodra iets belangrijk lijkt, verdwijnt de rest bijna vanzelf naar de achtergrond.

Misdirection is eigenlijk misbegrepen

Het woord misdirection roept vaak een verkeerd beeld op.

Mensen denken aan afleiding.

Aan iemand die expres je aandacht wegtrekt.

Alsof een mentalist zegt:

"Kijk daar!"

terwijl er ergens anders iets gebeurt.

Dat bestaat.

Maar de beste misdirection voelt helemaal niet als afleiding.

Integendeel.

Ze voelt logisch.

Je kijkt precies naar de plek waar je op dat moment verwacht dat de belangrijke informatie zich bevindt.

En omdat dat zo logisch voelt...

...stel je de keuze nooit in vraag.

De beste misdirection is daarom niet spectaculair.

Ze is onzichtbaar.

Waarom we missen wat voor onze neus gebeurt

Iedereen kent het gevoel.

Je zoekt je bril terwijl hij op je hoofd staat.

Je zoekt je telefoon terwijl je hem vasthoudt.

Je loopt een supermarkt binnen en vergeet waarvoor je gekomen bent.

Dat heeft niets met intelligentie te maken.

Ons brein zoekt niet naar alles.

Het zoekt naar wat het verwacht.

En zodra iets niet past binnen die verwachting, kan het verrassend lang onzichtbaar blijven.

Eigenlijk zie je niet met je ogen.

Je ziet met je aandacht.

De prijs van aandacht

Dat klinkt misschien alsof aandacht een zwakte is.

Maar eigenlijk is ze één van onze grootste krachten.

Stel je voor dat je tijdens het autorijden werkelijk elk detail bewust zou verwerken.

Elke steen langs de weg.

Elk blad aan de bomen.

Elke voorbijganger.

Elke vogel.

Je zou geen honderd meter ver geraken.

Juist doordat je brein voortdurend selecteert, kun je snel reageren.

Je kunt lezen.

Een gesprek voeren.

Een voorstelling volgen.

Aandacht is efficiënt.

Maar efficiënt betekent nooit volledig.

Elke keuze om ergens naar te kijken...

...is tegelijk een keuze om iets anders niet te zien.

De echte techniek

Na een voorstelling willen mensen vaak weten welke techniek ik gebruikte.

Ze denken aan geheime hulpmiddelen.

Aan speciale materialen.

Aan ingewikkelde methodes.

Natuurlijk bestaan die.

Maar eerlijk?

De sterkste techniek waarmee een mentalist werkt, draagt iedereen al bij zich.

Ze zit niet in mijn jas.

Niet in mijn handen.

Niet in mijn zakken.

Ze zit tussen je oren.

Want zolang aandacht beperkt blijft...

...blijft verwondering mogelijk.

Misschien gebeurt dit voortdurend

Hoe vaak denk je dat je vandaag iets volledig gezien hebt?

Een gesprek.

Een vergadering.

Een nieuwsbericht.

Een blik van iemand.

Misschien zag je inderdaad veel.

Maar waarschijnlijk niet alles.

En misschien is dat helemaal niet erg.

Misschien hoeven we de wereld niet volledig te zien.

Misschien is het al bijzonder genoeg dat ons brein, ondanks al die beperkingen, een werkelijkheid bouwt die meestal verrassend goed werkt.

Dat vind ik misschien nog indrukwekkender dan eender welke truc.

Want geen enkele mentalist kan doen wat jouw brein elke seconde opnieuw doet.

“De grootste illusie is niet dat een mentalist iets laat verdwijnen. De grootste illusie is dat wij denken alles gezien te hebben.”

HOOFDSTUK 3

Waarom een illusie echt voelt

Er is een bijzonder moment tijdens bijna elke voorstelling.

Niet wanneer iets lukt.

Maar vlak erna.

Een paar seconden waarin de zaal volledig stil wordt.

Niemand applaudisseert.

Niemand lacht.

Mensen kijken elkaar alleen even aan.

Alsof iedereen tegelijk dezelfde vraag heeft.

"Wacht eens... hoe kan dit?"

Dat zijn mijn favoriete seconden.

Niet omdat mensen geen verklaring vinden.

Maar omdat ze even stoppen met zoeken.

Dat is verwondering.

En verwondering is veel interessanter dan ongeloof.

Je weet dat het niet kan

Wanneer je naar een mentalist kijkt, weet je eigenlijk al hoe de avond zal eindigen.

Je weet dat er geen bovennatuurlijke krachten bestaan.

Je weet dat gedachten niet letterlijk gelezen worden.

Je weet dat voorspellingen niet echt uit de toekomst komen.

En toch...

...op bepaalde momenten voelt het alsof die regels even niet meer gelden.

Dat is een vreemd gevoel.

Je verstand zegt één ding.

Je ervaring zegt iets anders.

En precies tussen die twee ontstaat verwondering.

Geloven zonder te geloven

Wanneer je een spannende film bekijkt, weet je dat de acteurs niet echt in gevaar zijn.

Toch voel je spanning.

Wanneer je een roman leest, weet je dat de personages niet bestaan.

Toch leef je mee.

Wanneer een goochelaar een vrouw lijkt te laten zweven, weet je dat er een verklaring moet zijn.

Toch voel je iets dat op magie lijkt.

Psychologen noemen dat suspension of disbelief.

Voor even besluit je je ongeloof niet opzij te zetten.

Je hoeft alleen niet onmiddellijk een verklaring te zoeken.

Je laat de ervaring eerst gebeuren.

Dat is geen naïviteit.

Dat is een bijzondere menselijke eigenschap.

We kunnen tegelijk weten dat iets niet waar is...

...en toch geraakt worden alsof het wel waar is.

De behoefte aan betekenis

Ons brein houdt niet van losse eindjes.

Wanneer er iets onverwachts gebeurt, beginnen we onmiddellijk te zoeken naar een verklaring.

Waarom keek iedereen naar die persoon?

Waarom wist hij dat woord?

Waarom koos ik precies daarvoor?

Soms vinden we een verklaring.

Soms niet.

En wanneer we ze niet vinden...

...ontstaat mysterie.

Dat betekent niet dat iets bovennatuurlijk is.

Het betekent alleen dat ons huidige verhaal niet meer volstaat.

Eigenlijk is een goede mentalismeshow één lange reeks open vragen.

En zolang die vragen open blijven...

...blijft de verwondering leven.

Tijdens een voorstelling...

Na een voorstelling hoor ik soms mensen discussiëren.

"Hij zal dat wel op voorhand geweten hebben."

"Nee, volgens mij zat er iets in die envelop."

"Misschien werkte hij samen met iemand uit het publiek."

Ik luister daar altijd met veel plezier naar.

Niet omdat één van hen gelijk heeft.

Maar omdat je bijna letterlijk ziet hoe het brein betekenis probeert te maken.

Iedereen bouwt zijn eigen verklaring.

Niet op basis van wat er gebeurde.

Maar op basis van wat hij mogelijk acht.

Dat vind ik fascinerend.

Twee mensen kunnen exact dezelfde voorstelling zien...

...en toch met een totaal ander verhaal naar huis gaan.

De mooiste vraag

Kinderen stellen vaak een andere vraag dan volwassenen.

Volwassenen vragen meestal:

"Hoe deed je dat?"

Kinderen vragen vaker:

"Kan dat echt?"

Dat lijkt een klein verschil.

Maar het is een totaal andere manier van kijken.

Volwassenen zoeken naar de methode.

Kinderen zoeken naar de mogelijkheid.

Misschien zijn kinderen daarom zo gemakkelijk te verwonderen.

Niet omdat ze minder weten.

Maar omdat ze langer bereid zijn om iets nog niet te begrijpen.

Verwondering is geen zwakte

Sommige mensen zijn bang om zich te laten misleiden.

Ze willen alles onmiddellijk verklaren.

Alles begrijpen.

Alles controleren.

Dat is begrijpelijk.

Maar soms sluit die behoefte aan zekerheid ook iets af.

Verwondering vraagt geen gebrek aan intelligentie.

Ze vraagt nieuwsgierigheid.

Ze vraagt de bereidheid om even te blijven hangen in een vraag.

Niet alles onmiddellijk oplossen.

Maar eerst kijken.

Voelen.

Denken.

Misschien is dat wel de grootste overeenkomst tussen wetenschap en mentalisme.

Allebei beginnen ze met dezelfde zin.

"Hoe kan dat?"

De echte magie

Na duizenden voorstellingen ben ik één ding steeds sterker gaan geloven.

De magie zit niet in wat ik doe.

Ze zit in wat er in het hoofd van het publiek gebeurt.

De voorspelling.

De keuze.

De verrassing.

Dat zijn alleen de aanleiding.

De echte voorstelling speelt zich af in de gedachten van de mensen die kijken.

Daar botsen verwachtingen op werkelijkheid.

Daar ontstaan vragen.

Daar groeit verwondering.

En misschien is dat ook de reden waarom ik mentalisme zo mooi vind.

Niet omdat het mensen doet geloven in het onmogelijke.

Maar omdat het hen even laat voelen hoe bijzonder het gewone eigenlijk is.

Want uiteindelijk is de grootste illusie misschien niet wat er op het podium gebeurt.

Maar wat ons eigen brein elke seconde doet om van een chaotische wereld een begrijpelijk verhaal te maken.

“Een goede mentalist laat je niet geloven in magie. Hij laat je opnieuw verwonderen over de magie van je eigen brein.”

HOOFDSTUK 4

Het geheugen dat zichzelf herschrijft

Na een voorstelling praten mensen graag na.

Niet zelden hoor ik twee mensen die exact dezelfde scène hebben gezien, elkaar tegenspreken.

"Nee, hij koos eerst de rode envelop."

"Helemaal niet, het was de blauwe."

Ze hebben geen van beiden gelijk.

Of eigenlijk: ze hebben allebei gelijk. In hun hoofd.

Dat is een van de vreemdste ontdekkingen die ik in dit vak heb gedaan. Mensen liegen niet wanneer ze zich iets verkeerd herinneren. Ze zijn intens overtuigd van iets dat nooit gebeurd is.

Je geheugen is geen camera

We denken graag dat een herinnering een soort opname is. Ergens in ons brein ligt een filmpje opgeslagen van wat er echt gebeurd is, en telkens wanneer we ons iets herinneren, spelen we dat filmpje opnieuw af.

Zo werkt het niet.

Een herinnering wordt niet afgespeeld. Ze wordt opnieuw gebouwd. Elke keer opnieuw. En bij elke heropbouw sluipen er kleine aanpassingen binnen. Een detail dat je later hoorde. Een verwachting die je toen al had. Een woord dat iemand achteraf gebruikte om de gebeurtenis te beschrijven.

Je herinnert je niet wat er gebeurde.

Je herinnert je je laatste herinnering daarvan.

Het woord dat een aanrijding veranderde

Psychologe Elizabeth Loftus liet proefpersonen een video zien van een verkeersongeval. Nadien stelde ze een simpele vraag, maar in twee versies.

Aan de ene groep vroeg ze: "Hoe snel reden de auto's toen ze elkaar raakten?"

Aan de andere groep: "Hoe snel reden de auto's toen ze op elkaar botsten?"

Eén woord verschil.

De groep die het woord "botsten" hoorde, schatte de snelheid systematisch hoger in. Erger nog: een week later, tijdens een vervolgvraag, herinnerden zij zich ook vaker gebroken glas op de weg.

Er was geen gebroken glas te zien in de video.

Eén woord had niet alleen hun schatting beïnvloed. Het had hun herinnering zelf veranderd.

Herinneringen die nooit gebeurden

Nog verontrustender: onderzoekers slaagden erin om mensen volledig valse herinneringen te laten ontwikkelen. In één bekende studie werd proefpersonen verteld dat ze als kind verdwaald waren geraakt in een winkelcentrum. Dat was nooit gebeurd. Toch begon een aanzienlijk deel van hen na verloop van tijd details te "herinneren". De kleur van de trui die ze droegen. Het gezicht van de vreemdeling die hen hielp. Het gevoel van paniek.

Ze verzonnen niets bewust.

Hun brein vulde een verhaal in, en zodra dat verhaal er was, voelde het als een herinnering.

Tijdens een voorstelling...

Ik gebruik dit mechanisme niet om mensen iets wijs te maken over hun verleden. Maar ik zie het voortdurend in het klein, vlak na een experiment.

Iemand is ervan overtuigd dat hij eerst hardop een getal noemde, en dat ik daarna pas de envelop opende. In werkelijkheid was de volgorde net omgekeerd. Iemand anders "herinnert" zich dat ik een bepaalde zin zei die ik nooit heb uitgesproken, maar die perfect past bij wat er daarna gebeurde.

Ik corrigeer dat zelden.

Niet omdat ik het misbruik. Maar omdat het net toont hoe hun brein, razendsnel en volledig onbewust, een kloppend verhaal bouwt van wat er "moet" zijn gebeurd.

Waarom dit ons dagelijks leven binnensluipt

Dit is geen curiosum dat alleen in een goochelshow of een laboratorium opduikt.

Je herschrijft je eigen verleden voortdurend. De ruzie die je je herinnert als "ik bleef kalm, hij werd boos" voelde voor de ander misschien exact omgekeerd. De jeugdherinnering die je al twintig jaar vertelt, is intussen waarschijnlijker een herinnering aan de laatste keer dat je haar vertelde, dan aan de gebeurtenis zelf.

Dat is geen falen van je geheugen.

Dat is hoe geheugen werkt.

De brug naar wie je bent

Dit raakt aan iets dat groter is dan een geheugentruc.

Onze identiteit is grotendeels gebouwd uit de verhalen die we onthouden over onszelf. Wie je denkt te zijn, is voor een groot deel een optelsom van herinneringen die zelf al herschreven zijn, elke keer dat je ze ophaalde.

Dat betekent niet dat je verleden een leugen is.

Het betekent dat de manier waarop je het verleden vertelt, evenveel over wie je nu bent zegt als over wat er toen gebeurde.

Misschien is dat wel een van de vreemdste vormen van vrijheid die we hebben: we kunnen ons verleden niet veranderen, maar het verhaal dat we erover vertellen, verandert voortdurend vanzelf.

“We denken dat we ons verleden onthouden. In werkelijkheid herschrijven we het, iedere keer dat we het ophalen — een klein beetje, zonder het ooit te merken.”

DEEL

II

Hoe wij onszelf bedriegen

HOOFDSTUK 5

Waarom een keuze nooit zomaar een keuze is

Na een voorstelling komt er bijna altijd iemand naar me toe met dezelfde overtuiging.

"Ik koos volledig vrij."

Soms zeggen mensen het bijna uitdagend.

"Bij mij werkte dat niet. Ik heb gewoon gekozen wat ik wilde."

Ik glimlach dan meestal.

Niet omdat ze ongelijk hebben.

Maar omdat ze een vraag stellen waar psychologen zich al tientallen jaren over buigen.

Hoe vrij zijn onze keuzes eigenlijk?

Dat blijkt een veel ingewikkeldere vraag dan ze op het eerste gezicht lijkt.

Het mooiste moment van een voorstelling

Tijdens bijna elke voorstelling vraag ik iemand om iets te kiezen.

Een kaart.

Een envelop.

Een stoel.

Een woord.

Op dat moment gebeurt er iets bijzonders.

De hele zaal houdt even de adem in.

Want iedereen voelt hetzelfde.

"Dit is belangrijk."

En precies daardoor gebeurt er iets wat veel interessanter is dan de keuze zelf.

Iedereen begint onbewust naar redenen te zoeken.

"Waarom zou ik deze nemen?"

"Waarom niet die?"

"Wat verwacht hij?"

"Moet ik mijn eerste gevoel volgen?"

Nog vóór de keuze gemaakt is...

...is het brein al begonnen met betekenis te zoeken.

Achteraf klinkt alles logisch

Vraag iemand onmiddellijk na een keuze waarom hij precies daarvoor koos.

Je krijgt bijna altijd een antwoord.

"Die voelde juist."

"Deze sprong eruit."

"Mijn intuïtie zei het."

"Ik wilde niet de voor de hand liggende nemen."

Dat zijn eerlijke antwoorden.

Maar zijn ze ook volledig?

Waarschijnlijk niet.

Ons brein houdt namelijk niet van:

"Ik weet het eigenlijk niet."

Het maakt liever een verhaal.

Niet om te liegen.

Maar om orde te scheppen.

Psychologen noemen dat post-rationalisatie.

We bedenken vaak pas achteraf waarom een keuze logisch was.

De keuzeblindheid

In een beroemd experiment vroegen Zweedse psychologen mensen om tussen twee foto's een voorkeur uit te spreken.

Na de keuze gebeurde iets opmerkelijks.

De onderzoekers wisselden ongemerkt de foto's om.

Vervolgens vroegen ze:

"Waarom koos je deze?"

Opvallend veel deelnemers merkten de wissel niet op.

Sterker nog.

Ze gaven uitgebreide verklaringen voor een keuze die ze nooit gemaakt hadden.

"Ze heeft een warmere uitstraling."

"Zijn glimlach spreekt me meer aan."

Allemaal overtuigende redenen.

Voor de verkeerde foto.

Dat experiment kreeg een prachtige naam:

Choice blindness.

Keuzeblindheid.

Niet omdat mensen dom zijn.

Maar omdat ons brein liever een goed verhaal vertelt dan toegeeft dat het iets niet weet.

Tijdens een voorstelling...

Dat is misschien wel het meest bijzondere moment voor mij.

Niet wanneer iemand precies doet wat ik hoopte.

Maar wanneer die persoon achteraf vertelt waarom.

Soms hoor ik argumenten waarvan ik zeker weet dat ze pas ná de keuze zijn ontstaan.

En toch geloof ik dat die persoon volledig eerlijk is.

Dat maakt mentalisme zo fascinerend.

Je ziet niet alleen een keuze ontstaan.

Je ziet ook het verhaal ontstaan dat die keuze betekenis geeft.

Betekent dit dat vrije wil niet bestaat?

Dat is een vraag die ik regelmatig krijg.

En eerlijk gezegd weet ik het antwoord niet.

Misschien weet niemand het.

Maar misschien stellen we ook de verkeerde vraag.

Misschien is vrije wil niet hetzelfde als volledig onafhankelijk zijn van invloed.

Misschien betekent vrijheid eerder dat we ons steeds bewuster worden van de krachten die op ons inwerken.

Onze opvoeding.

Onze gewoontes.

Onze verwachtingen.

Onze omgeving.

Onze emoties.

Alles speelt mee.

En toch voelen keuzes als de onze.

Misschien zijn ze dat ook.

Alleen veel minder eenvoudig dan we denken.

De techniek interesseert me steeds minder

Toen ik begon met mentalisme, was ik vooral geïnteresseerd in methodes.

Hoe kon iemand een keuze sturen?

Hoe werkte een voorspelling?

Welke techniek zat erachter?

Vandaag stel ik mezelf andere vragen.

Waarom voelt een keuze zo vrij?

Waarom verdedigen mensen haar onmiddellijk?

Waarom geloven we zo sterk in de verhalen die we achteraf vertellen?

Dat zijn de vragen die mij vandaag bezighouden.

Niet omdat ik minder van mentalisme hou.

Maar omdat ik steeds meer van mensen ben gaan houden.

Misschien kies je anders dan je denkt

De volgende keer dat je voor een eenvoudige keuze staat...

...sta dan eens een paar seconden stil.

Niet om de perfecte beslissing te nemen.

Maar om jezelf af te vragen:

Waar komt mijn gevoel eigenlijk vandaan?

Uit ervaring?

Uit gewoonte?

Uit iets wat iemand net gezegd heeft?

Uit een herinnering?

Misschien ontdek je dat een keuze nooit uit één enkele reden ontstaat.

En misschien is dat precies wat kiezen zo bijzonder maakt.

Niet omdat we volledig vrij zijn.

Maar omdat zoveel verschillende stukjes van onszelf tegelijk meespreken.

“Een mentalist stuurt geen keuzes. Hij laat je ontdekken hoeveel meer er meespeelt in een keuze dan je ooit had vermoed.”

HOOFDSTUK 6

Waarom we onszelf zo gemakkelijk herkennen

Er is een moment tijdens een voorstelling waarop ik iemand iets vertel over zijn persoonlijkheid.

Niet heel specifiek.

Geen geboortedatum.

Geen naam van zijn hond.

Gewoon een paar eigenschappen.

"Je denkt veel na voor je een belangrijke beslissing neemt."

"Je bent streng voor jezelf, maar laat dat niet altijd zien."

"Mensen zien je vaak als rustig, terwijl het in je hoofd soms veel drukker is."

Na afloop hoor ik regelmatig dezelfde reactie.

"Dat klopte echt helemaal."

Dat blijft me fascineren.

Niet omdat ik denk dat ik iemand volledig kan doorgronden.

Maar omdat bijna iedereen zichzelf ergens in zo'n beschrijving herkent.

Waarom eigenlijk?

We zoeken voortdurend naar onszelf

Wanneer iemand iets over ons vertelt, luisteren we anders.

Veel aandachtiger.

Ons brein begint onmiddellijk te vergelijken.

"Ja, dat herken ik."

"Nee, dat klopt minder."

"Dat heb ik vroeger ook gehad."

Eigenlijk gebeurt er iets bijzonders.

We luisteren niet alleen.

We vullen aan.

We zoeken voorbeelden.

We maken verbanden.

Met andere woorden:

We worden mede-auteur van de beschrijving.

De kracht van een algemene waarheid

Psycholoog Bertram Forer voerde in 1948 een beroemd experiment uit.

Hij gaf zijn studenten een persoonlijkheidsanalyse.

Iedere student kreeg zogenoemd een unieke beschrijving.

Daarna vroeg hij hoe accuraat die was.

De gemiddelde score lag opvallend hoog.

Bijna iedereen vond de analyse bijzonder treffend.

Er was alleen één probleem.

Iedere student had exact dezelfde tekst gekregen.

Die beschrijving bevatte zinnen zoals:

"Je hebt behoefte aan waardering van anderen."

"Soms twijfel je of je de juiste beslissing hebt genomen."

"Je beschikt over talenten die je nog niet volledig benut."

Vrijwel iedereen herkent zich daar gedeeltelijk in.

Psychologen noemen dit het Forer-effect of Barnum-effect.

Algemene uitspraken voelen persoonlijk wanneer we geloven dat ze speciaal voor ons bedoeld zijn.

Tijdens een voorstelling...

Wanneer iemand na afloop zegt:

"Dat was precies wie ik ben."

denk ik zelden:

"Wat bijzonder dat ik dat wist."

Ik denk eerder:

"Wat bijzonder hoe actief mijn eigen brein heeft meegewerkt."

Want terwijl ik sprak...

...zocht die persoon voortdurend naar bevestiging.

Naar herinneringen.

Naar voorbeelden.

Naar gevoelens.

Eigenlijk vertelde hij het verhaal zelf.

Ik gaf alleen de eerste zin.

We onthouden vooral wat klopt

Stel dat ik tien dingen over iemand zeg.

Acht blijken niet te kloppen.

Twee wel.

Waarover zal die persoon later vertellen?

Bijna altijd over die twee.

Dat is geen toeval.

Ons geheugen bewaart geen volledige opnames.

Het bewaart betekenis.

Wat raakt, blijft hangen.

Wat niet past, verdwijnt veel sneller naar de achtergrond.

Psychologen noemen dat confirmation bias.

We onthouden gemakkelijker wat aansluit bij wat we al geloven.

Niet alleen tijdens een voorstelling.

Ook in gesprekken.

In het nieuws.

Op sociale media.

En misschien nog het vaakst...

...wanneer we over onszelf nadenken.

Waarom horoscopen soms zo overtuigend voelen

Misschien heb je ooit een horoscoop gelezen waarvan je dacht:

"Gek... dit lijkt precies over mij te gaan."

Dat betekent niet noodzakelijk dat de sterren iets over jou vertellen.

Het betekent vooral dat jij heel goed bent in betekenis vinden.

De meeste mensen lezen niet alleen de tekst.

Ze lezen ook hun eigen leven.

Ze vullen aan.

Interpreteren.

Verbinden.

En precies daardoor voelt een algemene beschrijving plots heel persoonlijk.

Dat is geen zwakte.

Dat is een menselijke superkracht.

We zijn geboren verhalenvertellers.

De mooiste gesprekken

Na een voorstelling gebeuren de interessantste dingen vaak niet op het podium.

Maar ernaast.

Mensen vertellen me verhalen.

Over keuzes.

Over relaties.

Over werk.

Over twijfels.

Vaak zeggen ze:

"Ik weet niet waarom ik je dit vertel."

Misschien komt dat omdat mentalisme iets bijzonders doet.

Het creëert even een ruimte waarin mensen nieuwsgierig worden naar zichzelf.

En zodra die nieuwsgierigheid er is...

...vertellen mensen vaak veel meer dan ze beseffen.

Niet omdat een mentalist gedachten leest.

Maar omdat mensen zichzelf willen begrijpen.

De echte techniek

Toen ik begon met mentalisme wilde ik leren hoe ik mensen kon "lezen".

Vandaag zie ik dat anders.

Ik probeer mensen niet te lezen.

Ik probeer vooral goed te luisteren.

Want de beste aanwijzingen zitten zelden in een geheim signaal.

Ze zitten in de verhalen die mensen spontaan vertellen.

In de woorden die ze kiezen.

In de dingen die ze belangrijk vinden.

En soms...

...in de stiltes tussen hun zinnen.

Misschien is dat wel de mooiste les die mentalisme mij geleerd heeft.

Dat mensen veel minder geheimzinnig zijn dan we denken.

Maar veel complexer.

Iedereen doet het

Eigenlijk gebruiken we dit mechanisme elke dag.

Een leerkracht probeert te begrijpen waarom een leerling zich anders gedraagt.

Een arts luistert niet alleen naar symptomen, maar ook naar het verhaal erachter.

Een verkoper zoekt naar wat voor zijn klant belangrijk is.

Een vriend merkt dat er iets scheelt nog vóór er iets gezegd wordt.

Dat is geen mentalisme.

Dat is menselijk.

We proberen voortdurend betekenis te geven aan elkaar.

Soms zitten we ernaast.

Soms verrassend dicht.

En precies dat maakt menselijke ontmoetingen zo interessant.

“Een goede mentalist vertelt je niet wie je bent. Hij zegt net genoeg zodat jij begint na te denken over jezelf. Misschien is dát de echte magie.”

HOOFDSTUK 7

Waarom voorspellingen zo indrukwekkend zijn

Er is één moment tijdens een voorstelling waarop de sfeer volledig verandert.

Niet wanneer iemand een gedachte uitspreekt.

Niet wanneer een keuze gemaakt wordt.

Maar wanneer een envelop opengaat.

Of wanneer een voorspelling wordt voorgelezen.

Je voelt het bijna letterlijk door de zaal gaan.

"Dat kan toch niet?"

Dat is een bijzondere reactie.

Niet omdat mensen denken dat de toekomst echt voorspeld werd.

Maar omdat hun brein onmiddellijk begint te zoeken naar een verklaring.

En die vindt het niet.

Tenminste...

Niet meteen.

De kracht van achteraf

Een voorspelling lijkt altijd sterker wanneer je haar achteraf bekijkt.

Dat klinkt vanzelfsprekend.

Maar er zit een diep psychologisch mechanisme achter.

Stel dat ik je vraag om straks een willekeurig woord te kiezen.

Dat voelt volledig open.

Er lijken duizenden mogelijkheden.

Maar zodra het woord gekozen is...

...verandert alles.

Plots bestaat er nog maar één werkelijkheid.

En precies die werkelijkheid vergelijken we met de voorspelling.

We vergeten automatisch alle woorden die ook gekozen hadden kunnen worden.

Ons brein kijkt niet meer vooruit.

Het kijkt achteruit.

Achteraf lijkt alles logisch

Dat doen we trouwens niet alleen tijdens een voorstelling.

We doen het voortdurend.

Na een voetbalwedstrijd zeggen we:

"Eigenlijk zag je dit aankomen."

Na een verkiezing:

"Dat was te voorspellen."

Na een relatiebreuk:

"Er waren eigenlijk al heel lang signalen."

Achteraf lijken gebeurtenissen vaak veel voorspelbaarder dan ze ooit waren.

Psychologen noemen dat hindsight bias.

Of eenvoudiger:

De achteraf-wijsheid.

Zodra we de uitkomst kennen, overschatten we hoeveel we vooraf al wisten.

Tijdens een voorstelling...

Na een voorstelling zeggen mensen soms:

"Nu ik eraan terugdenk, zaten er eigenlijk overal aanwijzingen."

Dat vind ik een prachtige opmerking.

Niet omdat ze juist of fout is.

Maar omdat ze toont hoe ons brein werkt.

We bouwen achteraf een verhaal.

We verbinden losse gebeurtenissen.

We zoeken verbanden.

We maken van een reeks toevalligheden één logisch geheel.

Niet omdat we onszelf willen misleiden.

Maar omdat ons brein ontzettend goed is in het maken van verhalen.

De toekomst is rommelig

Wanneer we vooruitkijken, voelt alles onzeker.

Er zijn honderden mogelijkheden.

Twijfels.

Toevalligheden.

Onbekenden.

Wanneer we achterom kijken...

...verdwijnt die chaos.

Dan lijkt er plots één duidelijke weg te zijn geweest.

Dat is een illusie.

Niet omdat het verleden verandert.

Maar omdat ons perspectief verandert.

We zien alleen nog het pad dat werkelijk bewandeld werd.

Niet alle andere mogelijkheden.

Daarom houden we van voorspellingen

Eigenlijk houden mensen niet van voorspellingen.

Ze houden van betekenis.

Een goede voorspelling geeft het gevoel dat gebeurtenissen met elkaar verbonden zijn.

Dat er orde bestaat.

Dat dingen niet zomaar gebeuren.

En daar zijn we als mens bijzonder gevoelig voor.

We zoeken voortdurend patronen.

Zelfs wanneer ze er niet zijn.

We zien gezichten in wolken.

Dieren in sterrenbeelden.

Geluk in een ritueel.

Betekenis in toeval.

Niet omdat we irrationeel zijn.

Maar omdat betekenis ons helpt de wereld begrijpelijk te maken.

Een voorspelling hoeft niet waar te zijn

Dat klinkt misschien vreemd.

Maar de mooiste voorspellingen zijn soms niet degene die uitkomen.

Het zijn degene die je doen nadenken.

Een roman voorspelt niets.

Een gedicht voorspelt niets.

Toch kunnen ze jaren later plots betekenis krijgen.

Omdat jij veranderd bent.

Misschien werken goede mentalistische voorspellingen ook zo.

Niet omdat ze de toekomst kennen.

Maar omdat ze ons even laten stilstaan bij hoe graag wij de toekomst willen begrijpen.

De echte voorspelling

Na duizenden voorstellingen ben ik steeds minder geïnteresseerd geraakt in voorspellingen.

Niet omdat ik ze minder mooi vind.
Maar omdat ik iets veel fascinerender ontdekte.
Mensen voorspellen voortdurend.
Iedere seconde.
Je voorspelt hoe een gesprek zal verlopen.
Hoe iemand zal reageren.
Hoe je dag eruit zal zien.
Hoe een vergadering zal aflopen.
Hoe een vriend zich voelt.
Ons hele brein draait op voorspellen.
En meestal merken we dat niet eens.
Misschien is een mentalist daarom helemaal geen uitzonderlijk mens.
Misschien is hij gewoon iemand die laat zien wat iedereen de hele dag al doet.
Misschien is de toekomst niet het interessante deel
Na een voorstelling vragen mensen soms:
"Hoe kon je dat op voorhand weten?"
Maar misschien is dat niet de juiste vraag.
Misschien is de interessantere vraag:
"Waarom voelt het achteraf zo onmogelijk?"
Want precies daar gebeurt iets wonderlijks.
Niet in de voorspelling.
Maar in ons hoofd.
Daar verandert een onverwachte gebeurtenis langzaam in een verhaal.
Een verhaal dat logisch lijkt.
Alsof het altijd al zo had moeten gebeuren.
En misschien is dat wel de grootste voorspelling van allemaal.
Niet die van de mentalist.
Maar die van ons brein.
Dat voortdurend probeert van het verleden een begrijpelijk verhaal te maken.

“Een voorspelling voelt niet bijzonder omdat ze de toekomst kent. Ze voelt bijzonder omdat ons brein achteraf zo graag gelooft dat alles altijd al met elkaar verbonden was.”

HOOFDSTUK 8

Waarom intuïtie soms gelijk heeft

Er zijn momenten tijdens een voorstelling waarop ik iets doe zonder precies te weten waarom.

Ik kies iemand uit het publiek.

Ik stel net iets langer een vraag.

Ik verander de volgorde van een routine.

Of ik beslis om een bepaald experiment net niet te doen.

Na afloop vragen mensen soms:

"Had je dat allemaal gepland?"

Mijn eerlijke antwoord is meestal:

"Nee."

En toch voelde het juist.

Dat is een vreemd antwoord.

Want hoe kun je iets weten zonder te weten waarom je het weet?

Het gevoel vóór de gedachte

Iedereen kent dat gevoel.

Je ontmoet iemand voor het eerst.

Nog vóór hij iets bijzonders gezegd heeft, voel je al vertrouwen.

Of net het tegenovergestelde.

Je loopt een straat in en hebt plots het gevoel dat er iets niet klopt.

Je neemt een beslissing waarvan je pas later begrijpt waarom ze juist was.

We noemen dat intuïtie.

Maar wat is dat eigenlijk?

Is het een zesde zintuig?

Een verborgen kracht?

Of gewoon toeval?

Waarschijnlijk geen van drie.

Een razendsnelle bibliotheek

Stel je voor dat je duizenden voorstellingen hebt gespeeld.

Duizenden mensen hebt zien reageren.

Duizenden keuzes hebt meegemaakt.
Dan gebeurt er iets bijzonders.
Je hoeft niet meer bewust na te denken over elk detail.

Je brein begint patronen te herkennen.
Niet omdat je slimmer wordt.
Maar omdat je ervaring zich opstapelt.
Eigenlijk bouw je een enorme bibliotheek op.
En intuïtie is vaak niets anders dan je brein dat razendsnel de juiste kast opent.

Nog vóór je bewust beseft welk boek het gevonden heeft.

De brandweerman
Psycholoog Gary Klein beschreef ooit het verhaal van een ervaren brandweercommandant.

Tijdens een brand gaf hij plots het bevel om het gebouw onmiddellijk te verlaten.

Enkele seconden later zakte de vloer in.
Toen iemand hem vroeg hoe hij wist dat het gevaarlijk was, kon hij dat nauwelijks uitleggen.

Hij zei alleen:
"Het voelde niet juist."
Later bleek dat zijn brein tientallen kleine signalen had opgevangen.

De hitte.
De stilte.
De manier waarop het vuur zich gedroeg.
Geen enkel signaal was op zichzelf voldoende.
Maar samen vormden ze een patroon.
Zijn intuïtie was geen magie.
Ze was ervaring die sneller werkte dan woorden.

Tijdens een voorstelling...

Na duizenden optredens merk ik soms dingen zonder dat ik precies kan uitleggen waarom.

Ik zie iemand glimlachen.
Ik hoor een kleine aarzeling.
Ik merk hoe iemand een envelop vasthoudt.
Niets daarvan bewijst iets.
Maar soms vertelt de combinatie een verhaal.

Niet omdat ik gedachten lees.

Maar omdat mijn brein ondertussen duizenden gelijkaardige situaties heeft opgeslagen.

Dat is een belangrijk verschil.

Een mentalist beschikt niet over bijzondere krachten.

Hij beschikt vaak gewoon over een bijzonder grote verzameling ervaringen.

Intuïtie heeft ook een donkere kant

Dat betekent niet dat intuïtie altijd betrouwbaar is.

Integendeel.

Ze kan ons ook spectaculair misleiden.

Wanneer we weinig ervaring hebben.

Wanneer emoties hoog oplopen.

Wanneer we onder stress staan.

Dan vult ons brein de gaten soms op met aannames.

We voelen ons zeker.

Maar zekerheid is geen bewijs.

Misschien herken je dat.

Je bent overtuigd dat iemand boos is.

Later blijkt dat die persoon gewoon moe was.

Je denkt dat iemand je niet mag.

Terwijl hij eigenlijk gewoon verlegen is.

Ook dat voelt als intuïtie.

Maar het is een voorspelling die niet gecontroleerd werd.

Vertrouwen én twijfelen

Misschien is dat wel de grootste les die mentalisme mij geleerd heeft.

Ik heb geleerd mijn intuïtie serieus te nemen.

Maar nooit blind te vertrouwen.

Ze is een kompas.

Geen landkaart.

Ze wijst een richting aan.

Maar ze garandeert niet dat die richting juist is.

Daarom stel ik tijdens een voorstelling vaak nog een extra vraag.

Nog een tweede.

Soms een derde.

Niet omdat ik twijfel aan de ander.

Maar omdat ik geleerd heb ook mijn eigen intuïtie in vraag te stellen.

Iedereen traint zijn intuïtie

Een chirurg doet dat.

Een leerkracht.

Een politieagent.

Een verpleegkundige.

Een verkoper.

Een muzikant.

Een ouder.

Iedereen die jarenlang met mensen werkt, ontwikkelt een vorm van intuïtie.

Niet omdat hij de toekomst ziet.

Maar omdat hij duizenden kleine ervaringen met elkaar verbindt.

Misschien onderschatten we daarom vaak hoeveel kennis verborgen zit in ervaring.

Niet alle wijsheid kan in woorden worden uitgelegd.

Sommige wijsheid voelt eerst juist...

...en krijgt pas later een verklaring.

De mooiste vorm van intuïtie

Na al die jaren ben ik intuïtie anders gaan bekijken.

Niet als iets mysterieus.

Maar als iets menselijks.

Het is de stem van alles wat je ooit geleerd hebt, zonder dat je nog precies weet wanneer je het geleerd hebt.

Soms fluistert die stem iets waardevols.

Soms vergist ze zich.

De kunst is niet om haar altijd te volgen.

De kunst is om goed genoeg te luisteren én nieuwsgierig genoeg te blijven om haar af en toe tegen te spreken.

Misschien is dat wel het verschil tussen iemand die denkt alles te weten...

...en iemand die blijft leren.

“Intuïtie is zelden een mysterieuze gave. Meestal is ze ervaring die sneller spreekt dan woorden. De echte kunst is niet om haar blind te volgen, maar om te weten wanneer je haar mag vertrouwen.”

DEEL

III

Hoe wij elkaar bedriegen

HOOFDSTUK 9

Iedereen leest gedachten

Wanneer ik vertel dat ik mentalist ben, reageren mensen vaak op dezelfde manier.

"Dus jij leest gedachten?"

Ik antwoord meestal:

"Niet meer dan jij."

Dat zorgt bijna altijd voor een glimlach.

Want natuurlijk verwacht iemand een spectaculair antwoord.

Maar eigenlijk meen ik het.

Iedereen leest gedachten.

Alleen gebruiken we daar een andere naam voor.

We noemen het meestal gewoon... menselijk contact.

Een gewone maandagmorgen

Stel je voor.

Je komt op het werk.

Een collega zegt:

"Alles goed?"

Nog vóór hij uitgesproken is, denk je al:

"Er scheelt iets."

Misschien klinkt zijn stem anders.

Misschien glimlacht hij minder.

Misschien kijkt hij even weg.

Je weet het niet zeker.

Maar je voelt dat er iets veranderd is.

Dus vraag je:

"Is er iets gebeurd?"

Soms blijkt dat te kloppen.

Niet omdat je gedachten gelezen hebt.

Maar omdat je tientallen kleine signalen onbewust met elkaar verbonden hebt.

Dat doen we voortdurend.

De mens is een gedachtenlezer

Psychologen noemen dat Theory of Mind.

Een ingewikkelde naam voor een heel eenvoudig idee.

Mensen kunnen zich voorstellen wat er in iemand anders omgaat.

We proberen voortdurend te raden:

- Wat denkt die persoon?
- Wat voelt hij?
- Waarom zegt ze dat?
- Wat bedoelt hij eigenlijk?

Zonder dat vermogen zouden gesprekken bijna onmogelijk zijn.

Elke grap.

Elke vergadering.

Elke relatie.

Elke vriendschap.

Alles steunt op hetzelfde principe.

We proberen voortdurend een blik te werpen in het hoofd van de ander.

Niet letterlijk.

Maar wel voortdurend.

Tijdens een voorstelling...

Tijdens een voorstelling gebeurt iets grappigs.

Ik vraag iemand om aan een woord te denken.

Nog vóór ik iets doe, begint de hele zaal mee te denken.

"Zou hij een dier gekozen hebben?"

"Misschien denkt ze aan haar kinderen."

"Dat zal wel een moeilijke keuze zijn."

Iedereen probeert mee te raden.

Niet omdat ik dat vraag.

Maar omdat ons brein niet anders kan.

Zodra we iemand zien denken...

...willen we weten waaraan.

Dat is misschien wel de meest menselijke eigenschap die er bestaat.

We zijn er verrassend goed in

Gelukkig maar.

Want stel je voor dat je nooit kon inschatten hoe iemand zich voelde.

Dan zou elke ontmoeting een verrassing zijn.
Je zou niet weten wanneer iemand verdrietig is.
Niet merken dat iemand zich schaamt.
Niet aanvoelen wanneer een grap verkeerd valt.
Ons sociale leven zou bijna onmogelijk worden.
Daarom heeft ons brein zich ontwikkeld tot een ongelooflijk goede patroonzoeker.

Niet alleen in de wereld.
Maar vooral in andere mensen.
...en verrassend slecht
Toch vergissen we ons voortdurend.
We denken dat iemand boos is.
Hij blijkt gewoon moe.
We denken dat iemand ons niet mag.
Ze blijkt verlegen.
We denken dat iemand arrogant is.
Misschien is hij gewoon zenuwachtig.
Dat is belangrijk.
Theory of Mind betekent niet dat we gedachten kunnen lezen.
Het betekent dat we voortdurend hypothesen maken.
Soms kloppen die.
Soms helemaal niet.
Waarom mentalisten interessant lijken
Veel mensen denken dat een mentalist mensen uitzonderlijk goed kan lezen.

Dat klinkt indrukwekkend.
Maar eigenlijk doe ik niets wat andere mensen niet doen.

Ik let op gedrag.
Op woorden.
Op timing.
Op emoties.
Op patronen.
Precies zoals een goede leerkracht.
Een ervaren verpleegkundige.
Een onderhandelaar.

Een psycholoog.

Of een ouder.

Het verschil zit zelden in een bijzondere gave.

Het verschil zit in aandacht.

En in ervaring.

Na duizenden voorstellingen leer je steeds beter welke signalen betekenisvol kunnen zijn.

Maar ook...

...hoe vaak je eerste indruk fout blijkt.

Luisteren is belangrijker dan kijken

Wanneer mensen denken aan een mentalist, denken ze vaak aan iemand die mensen aandachtig aankijkt.

Alsof alle geheimen in een blik verborgen zitten.

In werkelijkheid luister ik veel meer dan ik kijk.

Mensen vertellen voortdurend wie ze zijn.

In de woorden die ze kiezen.

In de dingen waarover ze lachen.

In wat ze overslaan.

In de verhalen die ze spontaan beginnen.

Niet omdat ze iets willen verraden.

Maar omdat iedereen voortdurend betekenis geeft aan zichzelf.

Je hoeft vaak alleen maar aandachtig genoeg te luisteren.

Misschien doen we dit uit liefde

Ik denk soms dat Theory of Mind veel meer is dan een psychologisch mechanisme.

Misschien is het één van de mooiste vormen van menselijke verbondenheid.

Wanneer een kind huilt, probeer je te begrijpen waarom.

Wanneer een vriend stil wordt, vraag je wat er scheelt.

Wanneer je partner thuiskomt, zie je vaak al aan één blik hoe de dag geweest is.

Dat zijn geen trucs.

Dat is zorg.

Misschien proberen we daarom voortdurend gedachten te lezen.

Niet om controle te krijgen.

Maar omdat we elkaar willen begrijpen.

De mooiste vorm van mentalisme

Na duizenden voorstellingen ben ik steeds minder onder de indruk geraakt van mensen die ogenschijnlijk gedachten kunnen lezen.

Ik ben veel meer onder de indruk geraakt van mensen die écht luisteren.

Die hun telefoon weleggen.

Die een stilte laten vallen.

Die een vraag stellen en daarna wachten.

Misschien is dat uiteindelijk de mooiste vorm van mentalisme.

Niet voorspellen wat iemand denkt.

Maar nieuwsgierig genoeg zijn om het echt te willen ontdekken.

“Een mentalist probeert gedachten te lezen. Een mens doet dat eigenlijk de hele dag. Het verschil is niet de gave, maar de aandacht waarmee we naar elkaar kijken.”

HOOFDSTUK 10

Iedereen beïnvloedt iedereen

Wanneer mensen horen dat ik mentalist ben, stellen ze soms een heel specifieke vraag.

"Kun jij mensen doen doen wat jij wilt?"

Alsof een mentalist een soort afstandsbediening heeft.

Een paar woorden.

Een geheim gebaar.

En plots kiest iemand precies wat jij wil.

Dat beeld is begrijpelijk.

Films en televisie hebben het jarenlang gevoed.

Maar de werkelijkheid is veel interessanter.

Niemand bestuurt andere mensen zoals een poppenspeler zijn marionetten.

En toch...

...beïnvloeden we elkaar voortdurend.

Een gewone vraag

Stel dat ik je vraag:

"Mag ik je iets vragen?"

Waarschijnlijk antwoord je automatisch:

"Ja."

Niet omdat je daar lang over hebt nagedacht.

Maar omdat het een sociaal patroon is.

We reageren voortdurend op elkaar.

Op woorden.

Op blikken.

Op toon.

Op stiltes.

Op verwachtingen.

Vaak zonder erbij stil te staan.

Invloed is geen uitzondering.

Invloed is de standaard.

Taal verandert de werkelijkheid

Denk eens aan deze twee zinnen.

"Negentig procent van de mensen herstelt volledig."

Of:

"Tien procent van de mensen herstelt niet volledig."

De cijfers zijn identiek.

Toch voelt de eerste zin hoopvoller.

De tweede voorzichtiger.

Dat noemen psychologen framing.

Woorden beschrijven niet alleen de werkelijkheid.

Ze kleuren haar.

Een mentalist weet dat.

Een goede spreker weet dat.

Een goede leider ook.

Tijdens een voorstelling...

Tijdens een voorstelling stel ik zelden een vraag zonder goed na te denken over de woorden.

Niet omdat ik mensen wil manipuleren.

Maar omdat elk woord verwachtingen creëert.

Zeg ik:

"Kies een willekeurige kaart."

Dan klinkt dat anders dan:

"Neem de eerste kaart die goed voelt."

Of:

"Volg je eerste intuïtie."

De opdracht verandert nauwelijks.

Maar het gevoel wel.

Woorden sturen aandacht.

En aandacht stuurt keuzes.

De kracht van verwachtingen

Misschien heb je ooit een restaurant bezocht waar iemand enthousiast over vertelde.

Nog vóór je het eerste gerecht proefde, had je verwachtingen.

Die verwachtingen beïnvloeden je ervaring.

Hetzelfde gebeurt met wijn.

Met films.

Met vakanties.

Met mensen.

Wanneer iemand tegen je zegt:

"Je gaat hem geweldig vinden."

luister je anders.

Wanneer iemand zegt:

"Pas maar op voor haar."

kijk je anders.

Verwachtingen veranderen de werkelijkheid niet.

Maar ze veranderen wel hoe wij haar ervaren.

De invloed die niemand ziet

We denken bij beïnvloeding vaak aan reclame.

Aan marketing.

Aan verkoop.

Maar de grootste invloed komt meestal van de mensen die we vertrouwen.

Een collega.

Een vriend.

Een partner.

Een ouder.

Een leerkracht.

Hun woorden blijven vaak veel langer hangen dan een advertentie.

Niet omdat ze luider zijn.

Maar omdat ze betekenis hebben.

Misschien is invloed daarom niet iets wat je doet.

Misschien is het iets wat automatisch ontstaat wanneer mensen belangrijk voor elkaar worden.

De grens

Dat brengt ons bij een belangrijke vraag.

Wanneer wordt beïnvloeden manipuleren?

Voor mij is het antwoord verrassend eenvoudig.

Invloed probeert iemand vooruit te helpen.

Manipulatie probeert vooral jezelf vooruit te helpen.

Dat verschil lijkt klein.

Maar het verandert alles.

Wanneer een arts je aanmoedigt om gezonder te leven...

...beïnvloedt hij je.

Wanneer een vriend je overtuigt om eindelijk die reis te maken...

...beïnvloedt hij je.

Wanneer een leerkracht je nieuwsgierig maakt...

...beïnvloedt zij je.

Dat is niet verkeerd.

Dat is menselijk.

Manipulatie begint pas wanneer de ander een middel wordt in plaats van een doel.

Mentalisme als spiegel

Soms zeggen mensen na een voorstelling:

"Ik ga vanaf nu veel beter opletten wanneer iemand mij probeert te beïnvloeden."

Dat hoop ik ook.

Maar ik hoop nog iets anders.

Dat ze ook beter gaan opletten wanneer zij iemand beïnvloeden.

Want dat doen we allemaal.

Met onze woorden.

Met onze verwachtingen.

Met onze reacties.

Met onze aandacht.

Invloed werkt in twee richtingen.

Altijd.

Misschien is aandacht de grootste vorm van invloed

Na duizenden voorstellingen ben ik één ding steeds meer gaan geloven.

De grootste invloed ontstaat niet wanneer iemand spreekt.

Maar wanneer iemand luistert.

Echte aandacht verandert mensen.

Niet omdat ze overtuigd worden.

Maar omdat ze zich gezien voelen.

Misschien herinner je je zelf nog iemand die ooit écht naar je luisterde.

Zonder haast.

Zonder oordeel.

Zonder onmiddellijk advies te geven.

De kans is groot dat die persoon meer invloed op je had dan honderd overtuigende toespraken.

De mooiste techniek

Mensen vragen me soms welke techniek ik het vaakst gebruik.

Ze verwachten een geheim.

Een psychologisch trucje.

Een slimme methode.

Mijn antwoord is meestal eenvoudiger dan ze hopen.

Nieuwsgierigheid.

Want zodra iemand voelt dat je oprecht geïnteresseerd bent...

...vertelt hij je vaak veel meer dan je ooit had kunnen raden.

En misschien is dat wel de enige vorm van beïnvloeding waar ik echt in geloof.

Niet proberen iemand te veranderen.

Maar een gesprek creëren waarin verandering vanzelf kan ontstaan.

“We beïnvloeden elkaar voortdurend. Niet omdat we daar een bijzondere techniek voor geleerd hebben, maar omdat geen enkel mens leeft zonder sporen achter te laten in het leven van een ander.”

HOOFDSTUK 11

De kracht van het eerste zetje

Vlak voor een experiment zeg ik soms een zin die op het eerste gehoor nietszeggend lijkt.

"Denk aan iets vertrouwds."

Of: "Kies iets wat er voor jou uitspringt."

Klein verschil in woorden. Groot verschil in wat er binnenkomt.

Niemand in de zaal merkt dat er zonet iets gebeurd is. Maar er is wel degelijk iets gebeurd. Ik heb een woord in hun hoofd geplant, nog vóór ze zelf beseften dat ze aan het kiezen waren.

Een woord opent een deur

Ons brein werkt met associaties. Elk woord dat we horen, activeert automatisch een heel netwerk van verwante gedachten, beelden en gevoelens. Zeg "strand" en beelden van zon, zout water en rust komen vanzelf naar boven, nog voor je er bewust over nadenkt.

Psychologen noemen dit priming: het onbewust activeren van associaties die vervolgens sturen hoe we iets waarnemen of beoordelen.

Het gebeurt razendsnel. En bijna altijd zonder dat we het doorhebben.

Een kop koffie die iemand warmer maakt

Een bekend experiment illustreert hoe letterlijk dit kan werken. Onderzoekers Lawrence Williams en John Bargh vroegen proefpersonen om even een kopje vast te houden terwijl ze op weg waren naar een korte kennismaking met een onbekende. De helft kreeg een warme koffie in handen, de andere helft een ijskoude.

Na het gesprek beoordeelden ze de vreemdeling op persoonlijkheid.

Wie de warme beker had vastgehouden, beoordeelde de ander systematisch als vriendelijker, opener en socialer. De fysieke sensatie van warmte had zich, volledig onbewust, vertaald naar een sociaal oordeel.

Niemand koos ervoor om aardiger te zijn tegen iemand omdat zijn handen warm waren. Het gebeurde gewoon.

Wat je leest, verandert hoe je loopt

Een ander, spraakmakend experiment liet proefpersonen woordenrijtjes lezen die te maken hadden met ouderdom: grijs, rimpel, langzaam, pensioen. Er werd nergens expliciet over "oud worden" gesproken.

Toch bleken deelnemers na afloop merkbaar trager de gang uit te lopen dan een controlegroep die neutrale woorden had gelezen.

Latere pogingen om dit exacte experiment te herhalen gaven wisselende resultaten, en onderzoekers zijn er intussen voorzigtiger mee. Maar het onderliggende principe staat stevig overeind in tientallen andere studies: woorden activeren gedrag, vaak zonder dat we ooit het verband leggen.

Tijdens een voorstelling...

Ik gebruik priming zelden om iemand een specifieke keuze op te dringen. Dat werkt trouwens minder betrouwbaar dan mensen denken, priming is een subtiele duw, geen afstandsbediening.

Waar ik het wél voor gebruik, is het soort denken dat iemand doet.

Vraag ik "Kies snel, op gevoel", dan schakelt iemand over op intuïtief denken. Vraag ik "Neem rustig de tijd en overweeg goed", dan schakelt diezelfde persoon over op analytisch denken. De uiteindelijke optie die ze kiezen ligt niet vast. Maar de manier waarop ze naar hun eigen keuze kijken, verandert volledig.

En dat is precies waar het interessant wordt: mensen ervaren achteraf beide keuzes als "vrij" en "van mezelf". Ook al bepaalde ik mee met welk deel van hun brein ze aan het denken waren.

Ook jij primet, de hele dag

Dit is geen geheime mentalisttechniek. Het is een basismechanisme van elke vorm van taal.

Een verkoper die zegt "stel je voor dat dit al van jou is" primet eigenaarschap. Een arts die zegt "we gaan dit samen aanpakken" primet samenwerking in plaats van behandeling. Een ouder die tegen een kind zegt "je bent zo'n dappere jongen" primet een identiteit, niet alleen een compliment.

Zelfs de woorden die je tegen jezelf gebruikt, zijn primes. Wie 's ochtends denkt "ik ben altijd moe" bouwt daarmee een filter waardoor die dag vermoeiender aanvoelt dan hij misschien is.

We zijn geen slachtoffers van priming. We zijn er voortdurend zelf de bron van, in hoe we tegen onszelf en anderen praten.

De echte kunst

De kunst zit niet in het vinden van het perfecte magische woord. Die bestaat niet. Dezelfde prime werkt bij de ene persoon sterk, en bij de andere nauwelijks.

De kunst zit in het besef dat geen enkel woord neutraal is. Elke zin die je uitspreekt, opent ergens een deur in het hoofd van de ander. Soms een deur die je bedoelde. Vaak ook een die je niet had voorzien.

“Een woord verandert nooit wat iemand moet kiezen. Het verandert alleen welke deur in zijn hoofd op dat moment op een kier staat.”

HOOFDSTUK 12

Waarom de hele zaal tegelijk lacht

Er is een geluid dat ik na duizenden voorstellingen nog altijd niet moe word.

Het is niet het applaus.

Het is dat halve seconde ervoor, wanneer een lach begint bij één iemand, ergens vooraan, en zich binnen twee tellen als een golf door de hele zaal verspreidt.

Niet iedereen heeft op dat moment hetzelfde gezien. Niet iedereen begreep de grap even snel. En toch lacht bijna iedereen mee, alsof ze het allemaal exact tegelijk doorhadden.

Dat is geen toeval. Dat is een van de krachtigste mechanismen die er bestaan tussen mensen.

Je kijkt niet alleen naar het podium

Wanneer je in een volle zaal zit, kijk je voortdurend, zonder het te beseffen, ook naar de mensen om je heen.

Lacht je buurman? Dan is het blijkbaar grappig.

Blijft de zaal stil? Dan is het blijkbaar serieus.

Houdt iedereen de adem in? Dan is er blijkbaar iets spannends aan de hand.

Je reactie wordt mee bepaald door de reactie van anderen, nog voor je zelf helemaal beslist hebt wat je ervan vindt.

Psychologen noemen dit sociale bewijskracht: we gebruiken het gedrag van anderen als aanwijzing voor wat het juiste of logische gedrag is. Vooral wanneer we zelf onzeker zijn.

De lijnen die niemand fout zag

In een beroemd experiment van psycholoog Solomon Asch kregen proefpersonen een doodeenvoudige taak: aangeven welke van drie lijnen even lang was als een referentielijn. Het antwoord was overduidelijk.

Maar er zat een addertje onder het gras. Iedereen in de kamer, behalve de echte proefpersoon, was ingewijd door de onderzoekers en gaf bewust een verkeerd antwoord.

Confronteer iemand met een groep die unaniem een fout antwoord geeft, en in ongeveer één op drie gevallen ging de proefpersoon mee in die duidelijk foute keuze.

Niet omdat ze plots slecht konden zien.

Maar omdat het ongemakkelijk is om als enige een andere mening te hebben dan de groep.

Emoties zijn besmettelijk

Het gaat niet alleen over meningen. Ook emoties verspreiden zich razendsnel tussen mensen. Onderzoek naar emotionele besmetting toont dat we onbewust de gezichtsuitdrukkingen, houding en zelfs ademhaling van mensen om ons heen een beetje overnemen.

Zit je naast iemand die gespannen is, dan merk je vaak zelf een lichte onrust. Zit je in een zaal die ontspannen lacht, dan voel je jezelf sneller ontspannen, zelfs voor je zelf goed weet waarom.

Dat is een van de redenen waarom een zaal een heel ander dier is dan een individu. Honderd mensen apart reageren anders dan diezelfde honderd mensen samen in een ruimte.

Tijdens een voorstelling...

Ik weet dit, en ik gebruik het, al is "gebruiken" misschien een groot woord.

Wanneer ik iemand uit het publiek haal, kies ik zelden willekeurig. Ik zoek iemand van wie de lichaamstaal al open en ontspannen is. Niet omdat die persoon "beter" zou meewerken, maar omdat zijn of haar eerste reactie de toon zet voor de hele zaal.

Lacht die eerste persoon ontspannen, dan volgt de rest sneller.

Reageert diezelfde persoon gespannen, dan wordt de hele zaal voorzichtiger.

Ik stuur dus zelden het individu.

Ik stuur, heel bewust, de eerste reactie. De rest doet de zaal zelf.

Waarom we hier niet beschaamd over moeten zijn

Wanneer mensen ontdekken hoe sterk ze door een groep beïnvloed worden, voelen ze zich soms een beetje betraapt. Alsof het een zwakte is om mee te lachen omdat een ander lacht.

Dat is het niet.

Sociale afstemming is de reden waarom mensen samen kunnen werken, samen kunnen rouwen, samen een lied kunnen zingen zonder dat iemand het orkest dirigeert. Zonder dat vermogen om onze reacties op elkaar af te stemmen, zou geen enkele groep mensen ooit iets samen kunnen doen.

De kunst is niet om immuun te worden voor de groep.

De kunst is te weten wanneer je bewust een eigen stem laat horen, ook als die anders klinkt dan de rest.

“Een zaal lacht zelden omdat iedereen apart hetzelfde grappig vindt. Ze lacht omdat één persoon de deur opende, en honderd anderen die deur samen doorliepen.”

DEEL

IV

Waarom we geloven, en wat we ermee doen

HOOFDSTUK 13

Waarom we zo graag geloven

Er is een vraag die ik na een voorstelling bijna nooit krijg.

Niet omdat ze onbelangrijk is.

Maar omdat de meeste mensen er nooit bij stilstaan.

De vraag is niet:

"Hoe deed je dat?"

De vraag is:

"Waarom wilde ik zo graag geloven dat het echt was?"

Dat vind ik misschien wel de interessantste vraag van allemaal.

Een wereld vol betekenis

Kijk eens naar de wolken.

Het duurt meestal niet lang voordat iemand zegt:

"Dat lijkt op een gezicht."

Of een hond.

Of een boot.

Of een draak.

De wolken zijn niet veranderd.

Wij wel.

Ons brein is voortdurend op zoek naar betekenis.

Naar patronen.

Naar samenhang.

Dat is geen vergissing.

Dat is één van de belangrijkste redenen waarom onze soort zo succesvol werd.

Liever één patroon te veel zien...

...dan één gevaar te weinig.

De struiken bewegen

Stel je voor dat je tienduizend jaar geleden door een bos wandelde.

Plots hoorde je geritsel.

Je had twee mogelijkheden.

Je kon denken:

"Waarschijnlijk is het gewoon de wind."

Of:

"Misschien zit daar een roofdier."

Wie iets te vaak een roofdier vermoedde...

...liep misschien af en toe voor niets weg.

Wie te weinig patronen zag...

...had minder kans om zijn verhaal door te vertellen.

Ons brein is daarom geëvolueerd om liever iets te veel betekenis te zien dan te weinig.

En dat mechanisme dragen we vandaag nog altijd met ons mee.

Tijdens een voorstelling...

Wanneer tijdens een voorstelling iets onverwachts gebeurt, zie ik hetzelfde proces.

Mensen beginnen onmiddellijk verbanden te zoeken.

"Dat zal bewust geweest zijn."

"Misschien betekende die opmerking iets."

"Hij keek net iets langer naar die persoon."

Soms klopt dat.

Soms niet.

Maar het zoeken zelf stopt nooit.

Want ons brein verdraagt moeilijk een wereld zonder verklaring.

Toeval voelt onbevredigend

Vraag iemand hoe hij zijn partner ontmoette.

Zelden krijg je alleen de feiten.

Je krijgt een verhaal.

"Eigenlijk was het puur toeval..."

"...maar achteraf gezien moest het misschien zo zijn."

Dat is menselijk.

We geven betekenis aan toevalligheden.

Niet omdat we irrationeel zijn.

Maar omdat verhalen ons helpen begrijpen wie we zijn.

Toeval is moeilijk om mee te leven.

Een verhaal geeft richting.

Waarom complotten zo aantrekkelijk zijn

Dat verklaart misschien ook waarom complottheorieën soms zo overtuigend voelen.

Niet omdat mensen dom zijn.
Maar omdat complotten een antwoord geven op ingewikkelde vragen.
Ze veranderen chaos in orde.
Toeval in bedoeling.
Onzekerheid in zekerheid.
Dat is psychologisch ontzettend aantrekkelijk.
Ons brein houdt nu eenmaal van duidelijke verhalen.
Zelfs wanneer de werkelijkheid veel rommeliger is.
Geloven is menselijk
We geloven allemaal.
Niet noodzakelijk in hetzelfde.
Maar wel voortdurend.
We geloven dat onze vrienden eerlijk zijn.
Dat onze partner ons graag ziet.
Dat de trein morgen opnieuw zal rijden.
Dat de zon opkomt.
Dat de stoel waarop we gaan zitten ons zal dragen.
Zonder vertrouwen zou het leven onmogelijk worden.
Geloven is dus geen uitzondering.
Het is de basis van samenleven.
De kunst van het twijfelen
Misschien is de mooiste eigenschap van een nieuwsgierig mens niet dat hij nergens in gelooft.
Maar dat hij bereid blijft zijn overtuigingen te onderzoeken.
Dat is moeilijk.
Want overtuigingen geven houvast.
Ze maken de wereld eenvoudiger.
Toch groeit wetenschap precies doordat mensen af en toe durven zeggen:
"Misschien heb ik het mis."
Dat is geen zwakte.
Dat is moed.
Mentalisme en wetenschap
Soms vragen mensen me of mentalisme iets bovennatuurlijks is.
Mijn antwoord is altijd hetzelfde.

Nee.

Integendeel.

Juist omdat ik zo gefascineerd ben door de psychologie achter verwondering, hoef ik geen bovennatuurlijke verklaring.

De werkelijkheid is al wonderlijk genoeg.

Dat een paar woorden onze aandacht kunnen sturen.

Dat herinneringen veranderen.

Dat keuzes achteraf logisch lijken.

Dat we gezichten zien in wolken.

Dat we betekenis vinden in toeval.

Geen enkele truc is indrukwekkender dan wat ons brein elke seconde vanzelf doet.

Misschien hebben we verwondering nodig

Ik denk dat geloven en twijfelen elkaar niet uitsluiten.

Integendeel.

Verwondering ontstaat precies tussen die twee.

Wanneer je iets ziet wat je nog niet begrijpt.

Wanneer je nieuwsgierig genoeg bent om verder te kijken.

Wanneer je durft toe te geven:

"Ik weet het nog niet."

Dat is voor mij altijd het mooiste moment van een voorstelling geweest.

Niet wanneer mensen denken dat ik iets bovennatuurlijks deed.

Maar wanneer ze even opnieuw voelen hoe bijzonder de werkelijkheid eigenlijk is.

De grootste illusie

Na duizenden voorstellingen ben ik steeds minder geïnteresseerd geraakt in de vraag of mensen in mijn experimenten geloven.

Ik ben veel nieuwsgieriger geworden naar iets anders.

Waaróm geloven we eigenlijk zo graag?

Misschien omdat een wereld zonder betekenis koud aanvoelt.

Misschien omdat verhalen ons verbinden.

Misschien omdat nieuwsgierigheid één van de mooiste eigenschappen van een mens is.

En misschien...

...is de grootste illusie niet dat een mentalist gedachten lijkt te lezen.

Maar dat wij denken dat we ooit zullen ophouden met zoeken naar betekenis.

“We geloven niet omdat we zwak zijn. We geloven omdat de mens een betekeniszoekend wezen is. En misschien is precies dát de mooiste eigenschap van ons brein.”

HOOFDSTUK 14

De geheimen die ik nooit zal verklappen

Na bijna elke voorstelling gebeurt hetzelfde.

Mensen wachten geduldig tot iedereen vertrokken is.

Dan komen ze glimlachend naar me toe.

Ze kijken even om zich heen en zeggen bijna fluisterend:

"Kom... vertel nu eens eerlijk. Hoe deed je dat?"

Ik begrijp die vraag.

Sterker nog.

Ik zou ze zelf waarschijnlijk ook stellen.

Nieuwsgierigheid is één van de mooiste eigenschappen die een mens heeft.

Toch geef ik bijna nooit het antwoord waar mensen op hopen.

Niet omdat ik geheimzinnig wil doen.

Maar omdat ik denk dat ze eigenlijk de verkeerde vraag stellen.

De methode is zelden interessant

Stel je voor dat iemand je favoriete film volledig uitlegt.

Niet het verhaal.

Maar de camera's.

De belichting.

De montage.

De microfoons.

Je begrijpt dan perfect hoe de film gemaakt werd.

Maar de kans is groot dat je ook iets kwijt bent.

Namelijk de verwondering.

Dat betekent niet dat techniek onbelangrijk is.

Integendeel.

Goede techniek is noodzakelijk.

Maar techniek is zelden de reden waarom iets ons raakt.

Hetzelfde geldt voor mentalisme.

De methode is bijna nooit het mooiste onderdeel.

Achter de schermen

Toen ik begon met mentalisme dacht ik dat de geheimen alles waren.

Ik verzamelde boeken.

Kocht nieuwe technieken.

Oefende urenlang.

Ik wilde weten hoe alles werkte.

En eerlijk?

Dat was fantastisch.

Maar naarmate ik meer voorstellingen speelde, gebeurde er iets onverwachts.

Ik werd steeds minder geïnteresseerd in de techniek.

En steeds meer in de mensen die ervoor zaten.

Waarom reageerde de ene persoon zo?

Waarom begon iemand spontaan te lachen?

Waarom bleef een ander minutenlang stil?

Waarom vertelde iemand na afloop een heel persoonlijk verhaal?

Dat vond ik uiteindelijk veel interessanter dan eender welke methode.

De verkeerde vraag

Wanneer iemand vraagt:

"Hoe deed je dat?"

gaat het eigenlijk zelden over de techniek.

Wat die persoon echt bedoelt, is meestal:

"Hoe kon dit zo echt voelen?"

En dat is een veel mooiere vraag.

Want daarop bestaat geen eenvoudig antwoord.

Daarvoor moeten we praten over aandacht.

Over verwachtingen.

Over keuzes.

Over herinneringen.

Over betekenis.

Over alles wat we in dit boek al hebben besproken.

Tijdens een voorstelling...

Er zijn momenten waarop ik precies weet hoe een experiment technisch werkt.

En toch...

...heb ik geen idee hoe iemand erop zal reageren.

Dat blijft me verbazen.

Sommige mensen lachen.

Anderen worden stil.

Sommigen beginnen achteraf over hun jeugd te vertellen.

Of over een belangrijke keuze die ze ooit maakten.

Dat heeft niets meer met de methode te maken.

Dat gaat over mensen.

En precies daarom blijf ik dit vak zo mooi vinden.

Geheimen beschermen of verwondering beschermen?

Soms denken mensen dat mentalisten geheimen beschermen uit traditie.

Dat klopt gedeeltelijk.

Maar voor mij is er nog een andere reden.

Ik wil niet zozeer de methode beschermen.

Ik wil de verwondering beschermen.

Niet omdat mensen niets mogen weten.

Integendeel.

Ik schrijf net dit boek omdat ik zoveel mogelijk wil delen.

Maar sommige dingen verliezen hun kracht wanneer je alleen nog naar de techniek kijkt.

Vergelijk het met muziek.

Je kunt perfect uitleggen hoe een piano werkt.

Welke toetsen worden ingedrukt.

Welke snaren trillen.

Toch verklaart dat niet waarom een bepaald muziekstuk je kippenvel geeft.

De emotie zit niet in de techniek.

Ze ontstaat ergens anders.

De mooiste reactie

Na een voorstelling hoor ik soms iemand zeggen:

"Ik wil eigenlijk niet weten hoe het werkte."

Dat vind ik misschien wel het mooiste compliment.

Niet omdat ik hoop dat mensen blijven geloven in iets bovennatuurlijks.

Maar omdat ze kiezen om de verwondering nog even vast te houden.

Dat is iets heel anders.

Verwondering vraagt geen blind geloof.

Ze vraagt alleen de bereidheid om niet alles onmiddellijk te willen oplossen.

Wat ik wél wil verklappen

Misschien is dat ook de reden waarom dit boek bestaat.

Ik wil je graag vertellen waarom aandacht zo beperkt is.

Waarom herinneringen veranderen.

Waarom keuzes achteraf logisch lijken.

Waarom verwachtingen zo krachtig zijn.

Waarom we betekenis zoeken.

Waarom we elkaar voortdurend beïnvloeden.

Dat zijn de geheimen die mij echt fascineren.

Niet omdat ze exclusief zijn.

Maar omdat ze over ons allemaal gaan.

Uiteindelijk...

Na duizenden voorstellingen ben ik één ding steeds sterker gaan geloven.

Als mensen ooit alle methodes van mentalisme zouden kennen...

...zou de verwondering niet verdwijnen.

Ze zou alleen verhuizen.

Niet langer naar de techniek.

Maar naar de mens.

Want geen enkele geheime methode is indrukwekkender dan wat ons brein iedere seconde vanzelf doet.

En misschien is dat wel het mooiste geheim dat ik je vandaag kan verklappen.

*“Ik bescherm geen trucs. Ik bescherm de verwondering. Want de methode is eindig.
De nieuwsgierigheid van de mens is dat gelukkig niet.”*

HOOFDSTUK 15

Beslissen in onzekerheid: van podium naar boardroom

Na een keynote kwam ooit een directielid naar me toe, duidelijk geraakt door iets in de voorstelling.

"Wat je net deed op het podium," zei hij, "dat doen wij elke maandag in ons directiecomité. Alleen noemen wij het geen truc. Wij noemen het een strategische beslissing."

Hij lachte erbij. Maar hij meende het.

En eigenlijk had hij overschot van gelijk.

Dezelfde onzekerheid, ander decor

Op een podium vraag ik iemand soms om, onder tijdsdruk en met onvolledige informatie, een keuze te maken die hij nooit meer kan terugdraaien.

In een directiekamer gebeurt exact hetzelfde.

Een investeringsbeslissing. Een overname. Een strategische koerswijziging. Ook daar wordt, onder tijdsdruk, met onvolledige informatie, een knoop doorgemaakt die zelden nog terug te draaien is.

Het verschil is niet de psychologie. Het verschil is alleen de inzet.

Overmoed die niemand voelt als overmoed

Onderzoek naar besluitvorming bij leidinggevendenden toont een hardnekkig patroon: hoe hoger iemand in een organisatie staat, hoe groter vaak diens vertrouwen in de eigen inschatting, en hoe kleiner de kans dat dat vertrouwen gerechtvaardigd is.

Psycholoog Daniel Kahneman noemde dit een van de duurste denkfouten die er bestaan: de neiging om de eigen kennis, controle en voorspellingen systematisch te overschatten. Niet uit arrogantie. Maar omdat zekerheid nu eenmaal comfortabeler aanvoelt dan twijfel.

Precies daarom klinkt "ik heb dit weloverwogen beslist" achteraf altijd geloofwaardiger dan "ik gokte, en het pakte goed uit."

Ook al is dat laatste vaker de waarheid dan we willen toegeven.

De planning die nooit klopt

Een ander patroon, de planning fallacy, zorgt ervoor dat vrijwel elk project, elke deadline en elk budget systematisch te optimistisch wordt ingeschat. Niet omdat mensen slecht plannen. Maar omdat we bij het plannen vooral denken aan hoe het zou moeten verlopen, en veel minder aan alles wat er in de praktijk mis kan gaan.

Hetzelfde mechanisme dat een deelnemer op het podium doet geloven dat zijn keuze volledig vrij en doordacht was, zorgt ervoor dat een team achteraf overtuigd is dat hun projectplanning "realistisch" was.

Tot de deadline nadert.

Tijdens een voorstelling... en daarna

Wanneer ik dit vertel tijdens een keynote, zie ik iets bijzonders gebeuren in de zaal. Mensen die net nog meewarig lachten om hoe gemakkelijk een individuele toeschouwer zich liet beïnvloeden, worden plots stiller.

Want de vraag verschuift.

Niet meer: "Hoe kon die persoon op het podium zich zo laten sturen?"

Maar: "Wanneer hebben wij voor het laatst een beslissing genomen die achteraf logischer leek dan ze ooit was?"

Elk team heeft dat moment gehad. Een beslissing die unaniem "duidelijk de juiste keuze" leek, tot bleek dat niemand ze grondig in vraag had durven stellen. Een investering die iedereen vol overtuiging verdedigde, gestuurd door dezelfde sociale bewijskracht die een hele zaal tegelijk laat lachen.

Wat een mentalist en een goede beslisser gemeen hebben

Het verschil tussen een goede en een slechte beslisser zit zelden in intelligentie.

Het zit in de bereidheid om, net wanneer een keuze het meest voor de hand liggend voelt, jezelf toch de vraag te stellen: "Waarom voelt dit zo zeker? En is die zekerheid wel verdiend?"

Dat is exact dezelfde vraag die ik mezelf na een voorstelling stel over mijn eigen intuïtie. Niet om mezelf te wantrouwen. Maar om het verschil te blijven zien tussen een gevoel dat klopt, en een gevoel dat alleen maar overtuigend aanvoelt.

De illusie van controle, ook hier

Uiteindelijk komt dit hoofdstuk uit bij dezelfde kern die dit hele boek draagt.

We houden allemaal van het gevoel dat we de touwtjes in handen hebben. Op een podium. In een directiekamer. In ons eigen leven.

Dat gevoel is zelden helemaal onterecht. Maar het is ook zelden helemaal terecht.

De organisaties die het best presteren, zijn zelden degene die de meeste zekerheid claimen. Het zijn de organisaties die zich, net als een goede mentalist, comfortabel genoeg voelen om af en toe hardop te zeggen: "We weten het eigenlijk niet zeker. Laten we dat als vertrekpunt nemen."

“Een boardroom en een theaterzaal lijken op elkaar meer dan we toegeven: beide zijn plekken waar mensen, onder druk en met te weinig informatie, een keuze maken die nadien voelt alsof ze nooit anders had gekund.”

HOOFDSTUK 16

De mooiste illusie

Toen ik begon met mentalisme, dacht ik dat ik gefascineerd was door trucs.

Ik wilde weten hoe een gedachte gelezen kon worden.

Hoe een voorspelling mogelijk was.

Hoe iemand een vrije keuze leek te maken die achteraf toch voorspeld bleek.

Ik oefende technieken.

Las boeken.

Kocht materialen.

Ik dacht dat daar de magie zat.

Vandaag kijk ik daar helemaal anders naar.

De truc is voorbij

Na een voorstelling blijft een truc zelden lang hangen.

Mensen herinneren zich misschien een voorspelling.

Een gekozen kaart.

Een envelop.

Een gedachte.

Maar wat veel langer blijft hangen...

...is het gevoel.

Dat korte moment waarop alles even onmogelijk leek.

Waarin je twijfelde aan wat je dacht te weten.

Waarin je opnieuw nieuwsgierig werd.

Misschien is dat uiteindelijk veel waardevoller dan de truc zelf.

De echte voorstelling

Soms zeggen mensen:

"Ik zou graag eens achter de schermen kijken."

Dat begrijp ik.

Maar eerlijk?

De interessantste voorstelling speelde zich nooit achter de schermen af.

Ze speelde zich af in de zaal.

In de hoofden van de mensen.

Daar veranderde aandacht.
Daar ontstonden verwachtingen.
Daar groeiden verhalen.
Daar werden herinneringen gemaakt.
De grootste illusies vinden niet plaats op het podium.
Ze ontstaan in onszelf.
Wat mentalisme mij geleerd heeft
Na meer dan duizend voorstellingen heb ik veel geleerd.
Niet alleen over technieken.
Vooral over mensen.
Ik leerde dat iedereen patronen zoekt.
Dat iedereen beïnvloedbaar is.
Dat iedereen verhalen maakt.
Dat iedereen soms dingen ziet die er niet zijn.
En dingen mist die vlak voor zijn neus gebeuren.
Maar ik leerde ook iets veel mooiers.
Dat mensen nieuwsgierig zijn.
Dat ze willen begrijpen.
Dat ze zich willen verwonderen.
En misschien is dat wel onze mooiste eigenschap.
Iedereen is een beetje mentalist
Na dit boek hoop ik niet dat je plots voorspellingen kunt doen.
Of gedachten kunt lezen.
Dat is nooit het doel geweest.
Ik hoop iets veel eenvoudigers.
Dat je iets aandachtiger kijkt.
Iets beter luistert.
Iets nieuwsgieriger wordt.
Dat je beseft hoe vaak je zelf voorspellingen maakt.
Hoe vaak je verhalen vertelt.
Hoe vaak je keuzes achteraf verklaart.
Hoe vaak je denkt te weten wat iemand anders denkt.
Want zodra je dat begint op te merken...

...kijk je anders naar mensen.

En misschien ook een beetje anders naar jezelf.

Verwondering is een keuze

We leven in een tijd waarin bijna alles onmiddellijk uitgelegd wordt.

We zoeken antwoorden.

Handleidingen.

Tutorials.

We willen begrijpen hoe alles werkt.

Daar is niets mis mee.

Maar soms vergeten we iets.

Dat begrijpen en verwonderen perfect naast elkaar kunnen bestaan.

Een astronoom verliest zijn verwondering niet omdat hij weet hoe sterren ontstaan.

Een muzikant geniet niet minder van muziek omdat hij noten kan lezen.

En een mentalist hoeft niet in magie te geloven om zich te blijven verwonderen.

Misschien wordt verwondering zelfs groter naarmate je meer begrijpt.

De grootste illusie

Als ik je één geheim mocht meegeven...

...dan zou het niet over een techniek gaan.

Niet over een truc.

Niet over een voorspelling.

Maar over een overtuiging.

Namelijk dat ons brein voortdurend denkt de werkelijkheid te zien zoals ze is.

Terwijl het eigenlijk voortdurend selecteert.

Invult.

Voorspelt.

Interpreteert.

En verhalen maakt.

Dat is geen fout.

Dat is precies wat ons mens maakt.

Misschien is dat wel de grootste illusie die er bestaat.

En tegelijk de mooiste.

Nog één gedachte...

Wanneer je straks dit boek dichtklapt, zal er waarschijnlijk niets spectaculairs gebeuren.

Je zult geen gedachten kunnen lezen.

Geen voorspellingen doen.

Geen mensen hypnotiseren.

Gelukkig maar.

Maar misschien gebeurt er iets veel subtielers.

Misschien betrap je jezelf morgen op een aanname.

Op een snelle conclusie.

Op een herinnering waarvan je plots denkt:

"Wacht eens... is dat echt zo gebeurd?"

Misschien luister je net iets aandachtiger.

Misschien stel je één extra vraag.

Misschien laat je je nog eens verwonderen.

En eerlijk?

Als dat gebeurt...

...dan heeft dit boek precies gedaan waarvoor ik hoopte dat het ooit zou dienen.

Niet om je de geheimen van een mentalist te leren.

Maar om je opnieuw nieuwsgierig te maken naar de meest fascinerende illusie die er bestaat.

De menselijke geest.

“De mooiste illusie is niet wat een mentalist op een podium laat gebeuren. De mooiste illusie is dat wij, ondanks al onze denkfouten en beperkingen, elke dag opnieuw een wereld creëren die betekenisvol genoeg is om in te leven.”

Dank je wel voor het lezen.

STEFAN PARIDAEN

mentalist & keynote speaker

stefanparidaen.com