

PAUL SMIT

FILOSOF & CABARETIER

[SAMENVATTING](#)

[TRAININGEN](#)

[VIDEO'S](#)

[BOEKEN](#)

[PAULSMIT.NU](#)

HET SUBJECTIEVE BREIN

Vind je dit schilderij mooi?

Stel dat jij het mooi vindt en ik vind het lelijk. Wat zegt dat dan over het schilderij?

Nu is het met een schilderij een eenvoudig voorbeeld, maar vervang 'schilderij' nu eens door 'je schoonmoeder' of 'Donald Trump'. Jouw mening daarover is net als bij het schilderij subjectief en niet de waarheid.

We zien de wereld door onze eigen gekleurde bril en dat is prima. Het is wel handig om te beseffen dat je zo'n gekleurde bril op hebt. Dit maakt dat je je eigen ideeën tegen het licht durft te houden en ruimdenkender wordt.



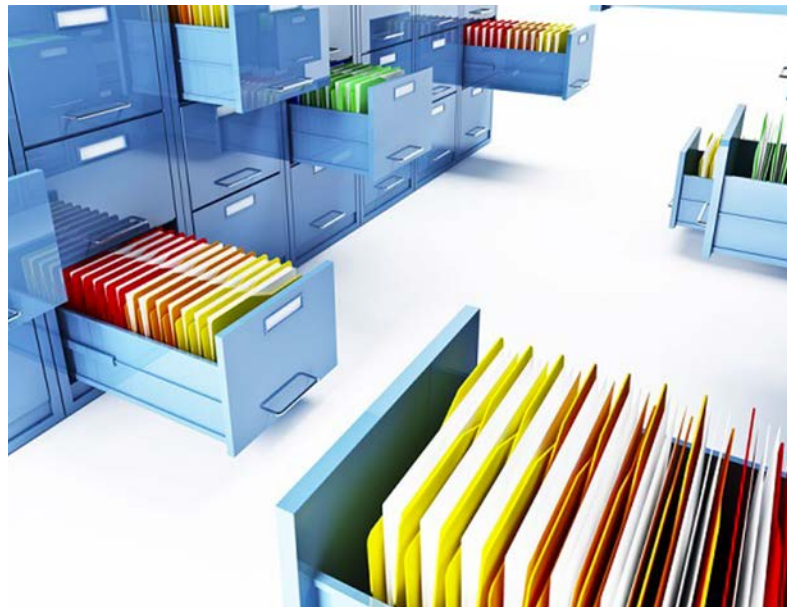
Ons brein is gericht op overleving, niet op objectief waarnemen. We hebben daardoor meer dan 70 *cognitive biases*. Hieronder staan er een paar beschreven.

COGNITIVE BIASES

SHORTCUTS

We hebben als het ware allemaal ladenkasten in ons brein. Op iedere kast staat een etiket, dat etiket is onze short-cut. Denk eens aan een zanger. Welke zanger heb je nu in gedachten? In jouw ladekast waar alle zangers in zitten die je kent, ging jouw brein niet eerst al die zangers langs.

Om energie te besparen las het brein gewoon de zanger die op het etiket staat. Een mening is om deze reden ook niet meer dan een verzameling etiketten.



SELF-SERVING BIAS

Als we winnen, dan ligt dat aan onze eigen acties, onze eigen inzet en aan ons talent. Maar als we verliezen, dan komt dat door de omstandigheden.

DECLINISM

We romantiseren het verleden en denken over de toekomst op een meer negatieve manier.

Daarom zeggen mensen ook vaak: "Vroeger was alles beter".

HALO EFFECT

Als jij Brad Pitt een sympathieke man vindt, dan dicht jouw brein hem ook allerlei extra positieve eigenschappen toe. Dan ga je ervan uit dat hij ook lief is voor zijn kinderen, dat hij de vuilnisbak altijd op tijd buiten zet en de vaatwasser keurig inruimt.

GROUPTHINK

Om de harmonie binnen een groep te bewaren, probeert jouw brein zich te schikken naar hun gedragspatronen en gewoonten. Als tijdens een vergadering zeven mensen het met elkaar eens zijn, behalve jij, dan zal jouw brein geneigd zijn toch maar in te stemmen. Dit leidt doorgaans tot tunnelvisie binnen een bepaalde groep.

SPOTLIGHT EFFECT

We hebben vaak het idee dat iedereen met ons bezig is. Echter, niemand is met jou bezig want iedereen is met zichzelf bezig.

NAIVE REALISM

We denken dat de wijze waarop wij naar de wereld en situaties kijken, objectiever is dan hoe anderen deze zien

CONFIRMATION-BIAS

Als we informatie te horen krijgen die overeenkomt met wat we al dachten, dan laten we die toe. Informatie die indruist tegen ons huidige paradigma, negeren we of vermijden we.

BACKFIRE EFFECT

Als je iemand ergens van probeert te overtuigen, gaat die persoon alleen maar hardnekkiger geloven in wat hij of zij al dacht. Ga je een alcoholist vertellen hoe slecht alcohol voor je is en dat je er leverfibrose van kunt krijgen, dan gaat die persoon alleen nog maar meer staan achter zijn alcoholgebruik.

PLACEBO EFFECT

Dit is waarschijnlijk de meest bekende. Als je denkt dat je een pijnstiller krijgt terwijl het een vitaminepil is, dan wordt het brein gefopt. Placebo werkt alleen als je niet weet dat het een placebo is. Onze perceptie verandert dus de wijze waarop ons brein functioneert.

IKEA EFFECT

Als je zelf een kastje in elkaar hebt gezet, dicht jouw brein dat kastje een hogere waarde toe dan wanneer het kant en klaar zou worden geleverd.

HET ONBEWUSTE BREIN

ONBEWUST

11.200.000
bits per seconde



BEWUST

60
bits per seconde

Op onbewust niveau verwerkt ons brein 11.200.000 bits per seconde. Op bewust niveau zijn dit slechts 60 bits per seconde. Ons gedrag komt tot stand op onbewust niveau en met een kleine vertraging worden wij ons daarna daarvan bewust.

Jouw 60 bits bewustzijn is zich op dit moment bewust van deze tekst. Je bent je nu niet bewust van de stand van jouw voeten. Nu wel! Maar nu ben je je niet bewust van je ademhaling. Nu wel! Met onze 60 bits kunnen we focussen op één ding per keer.

Soms ben je een half uur auto aan het rijden en denk je opeens: "Ben ik hier al?"

De hele tijd was jouw onbewuste brein de auto aan het besturen, terwijl jij met jouw 60 bits in gedachten zat.

Als je leert fietsen, dan focust het brein met de 60 bits per seconde op een handeling die je verricht. Dit kost behoorlijk wat energie en ook moeite. Naarmate je vaker oefent, maakt je brein verbindingen aan en nemen de 11.200.000 bits per seconde het over. Op een gegeven moment gaat het allemaal vanzelf. Uiteindelijk zit je op je fiets met de telefoon in je hand te bellen. Jouw 60 bits zijn bewust aanwezig bij het gesprek, terwijl de 11.200.000 bits per seconde jouw fiets besturen.

HET ROUTINE BREIN

Om energie te besparen doet ons brein zoveel mogelijk vanuit routine. Het voordeel is dat je heel veel taken geheel vanzelf kunt uitvoeren. Het nadeel is, dat veranderen lastig is doordat jouw brein vasthoudt aan de routine.

Verandering werkt daarom het beste met kleine concrete stappen. Op deze wijze train je je brein en ontstaan er nieuwe gedragspatronen.

Zo kun je je hele leven blijven leren, ons brein is immers een zelflerend systeem.

Zijn er eenmaal verbindingen aangemaakt, dan zitten die er voor altijd. Heb je ooit gitaar leren spelen, dan kun je voor altijd gitaar spelen. De verbindingen worden weliswaar iets zwakker als je lange tijd niet oefent, maar ze blijven aanwezig.

HET GELAAGDE BREIN

We kunnen ons brein onderverdelen in drie lagen:

- * Reptielenbrein Instinctief
- * Zoogdierenbrein Emotioneel
- * Neocortex Rationeel

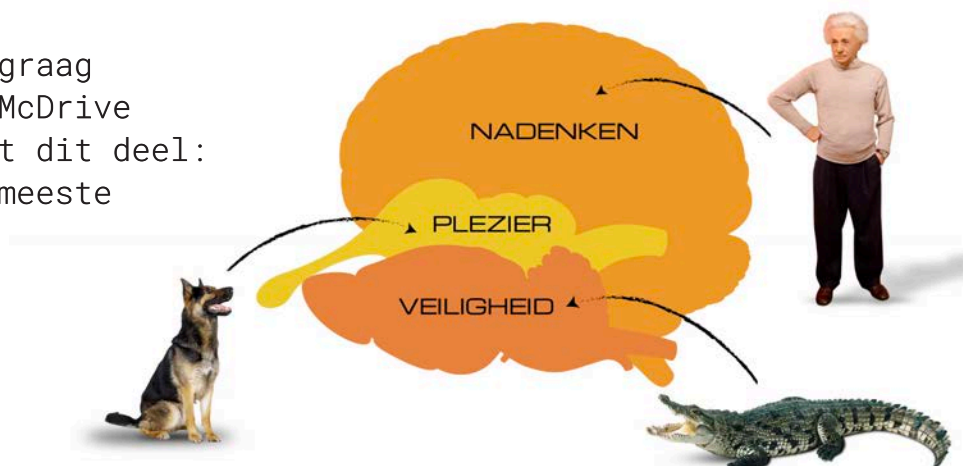
In ons reptielenbrein liggen al onze routines opgeslagen. Ook scant dit deel op 'veiligheid'.

In gevaarlijke situaties zorgt het dat we vluchten, vechten of bevriezen en ook onze reflexen worden door dit deel aangestuurd.

Ons zoogdierenbrein wil graag plezier. Als jij bij de McDrive je bestelling doet, scant dit deel: "Welk eten gaat mij het meeste plezier opleveren?"

En dat is vaak de hamburger en niet de bak sla. Tevens kiest dit deel voor de weg van de minste weerstand, ook weer om energie te besparen.

Dankzij onze neocortex kunnen we nadenken, plannen en complexiteit overzien. Ook is dit het meest idealistische deel van ons brein, het draagt graag iets bij aan de wereld.



VERANDERING

Als we willen veranderen, ligt de focus veelal op de neocortex. Goede voornemens, doelen stellen, positief denken: het zijn leuke verzinsels van de neocortex, maar de oudere delen van ons brein trekken zich er maar weinig van aan. Het reptielenbrein houdt vast aan de routine en het zoogdierenbrein kiest de weg van de minste weerstand.

Een verandering vindt pas plaats als alle drie de delen in overeenstemming met elkaar gaan functioneren. Dit gebeurt vooral bij Passie of Urgentie.

Bij passie is de intrinsieke drive zo groot, dat de neocortex een doel wil behalen en het zoogdierenbrein plezier ervaart, waarna er nieuwe routines ontstaan in het reptielenbrein.

Bij urgentie is de lijdensdruk groot waardoor ons brein een uitweg zoekt en bereid is patronen te doorbreken.

PASSIE

SAMENWERKING

Om goed te kunnen samenwerken is veiligheid het belangrijkste. Wanneer we elkaar fysiek ontmoeten maken we oxytocine aan waardoor vertrouwen ontstaat. Onderzoek van de Harvard University laat zien dat in goed presterende bedrijven, mensen meer oxytocine in hun bloed hebben.

Passie en plezier zijn voor het zoogdierenbrein het belangrijkste bij samenwerking. Iets doen wat bij je past en plezier hebben in het samenwerken met collega's en klanten, vergroot onze motivatie en inzet.

Onze neocortex wil graag iets bijdragen en een doel hebben. Als jouw bijdrage iets toevoegt en als je iets doet voor andere mensen, vergroot dit ons geluksgevoel.

KLANTGERICHTHEID

Het brein van een klant scant eerst:

“Vertrouw ik dit?” (Reptielenbrein)

Vervolgens scant het:

“Levert dit mij plezier op en hoeveel moeite gaat mij dit kosten?” (Zoogdierenbrein) en de neocortex wil simpelweg zijn of haar doel behalen en overzicht hebben.

Zorg daarom eerst voor verbinding met de klant, maak de customer journey zo moeiteloos mogelijk en geef de klant duidelijkheid m.b.t. de planning en voortgang.

URGENTIE



HET CREATIEVE BREIN

Hoeveel is 5×4 ? Dat is uiteraard 20. Deze som los je op met jouw neocortex. Voor dit soort taken is nadenken heel handig. Als het gaat om creativiteit, dan werkt hard nadenken niet. Brainstormsessies leveren om die reden zelden nieuwe ideeën op. Wat er gebeurt, is dat iedereen zijn of haar oude ideeën nogmaals oprakelt.

Artiesten die een deadline hebben voor het opleveren van een nieuw album, schieten vaak in de stress. Ze gaan dan geforceerd de oefenruimte in en proberen nieuwe nummers te schrijven. Echter, het resultaat is doorgaans een writersblock. Een rustig brein is een creatief brein.

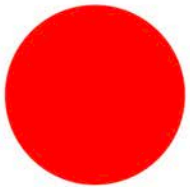
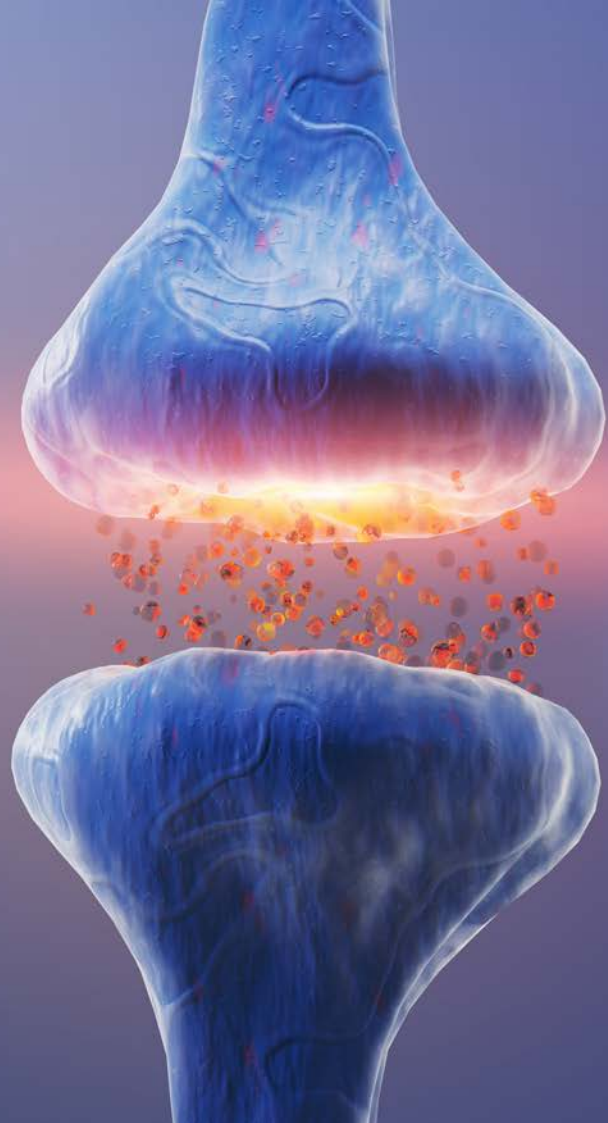
Hoe werkt creativiteit? Deel eerst gezamenlijk alle ideeën, vul jouw brein met informatie en laat je brein daarna met rust. Dan gaat jouw onbewuste brein voor je aan de slag en krijg je creatieve ingevingen cadeau. Wanneer heb je je beste ideeën? Als je ontspannen bent, onder de douche staat, gaat wandelen of een weekendje weg bent.



Neurotransmitters en hormonen

Ons gedrag komt voor een groot deel tot stand middels allerlei hormonen en neurotransmitters. Dit zijn vier veelvoorkomende:

(Uiteraard heb je ze alle vier, maar bij ieder mens is één van deze vier meer aanwezig dan de andere drie.)



Testosteron

- Dominant
- Direct
- Competitief
- Krachtig
- Ongeduldig
- Doelgericht
- Wil controle



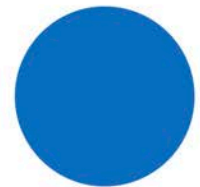
Oestrogeen

- Zorgzaam
- Gevoelig
- Bescheiden
- Rustig
- Vriendelijk
- Coöperatief
- Wil contact



Dopamine

- Enthousiast
- Dynamisch
- Impulsief
- Creatief
- Levendig
- Wisspelturig
- Wil uitdaging



Serotonine

- Analytisch
- Gestructureerd
- Punctueel
- Introvert
- Voorzichtig
- Gedisciplineerd
- Wil redenen



TRAININGEN

Paul Smit is een van de meest gevraagde sprekers van Nederland. Daarnaast geeft hij met regelmaat verschillende trainingen.

Klik op de buttons voor meer informatie.

[DIRECT NAAR DE SITE](#)

PRESENTEREN

Wil je jouw presentatievaardigheden verbeteren of wil je zelf spreker worden?



[PRESENTEREN](#)

DE 7 BREINWETTEN

Met kennis van het onbewuste, effectief leidinggeven, veranderen en communiceren.



[7 BREINWETTEN](#)

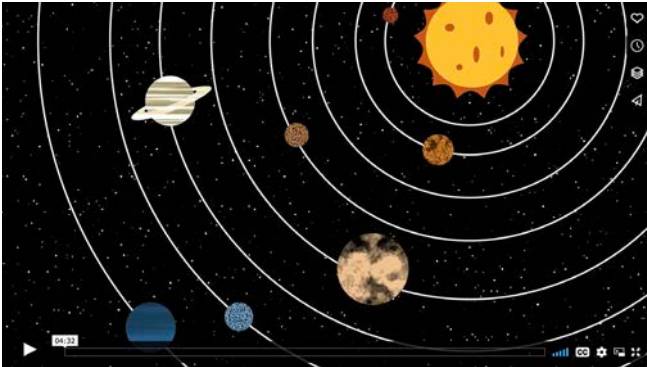
NONDUALITEIT

Ben je een individu dat zelf alle keuzes maakt of zit het anders in elkaar?



[NONDUALITEIT](#)

VIDEO'S (klik voor video)



Hoe werkt verandering?



The doing nothing businessplan

STICHTING SURPRISE-ME



Surprise-Me

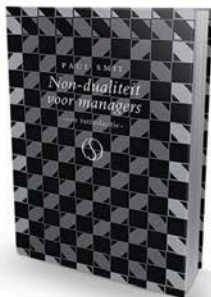
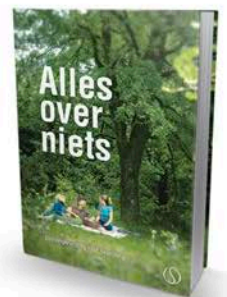
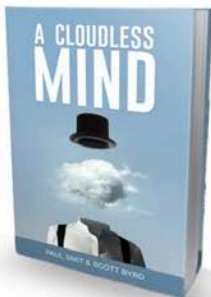
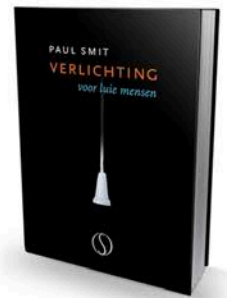
Surprising people in India with your gift.
www.surpriseme.today

Paul is oprichter van Stichting Surprise-Me, voor hulp aan mensen in de armste gebieden van Zuid-India. Klik op de video en het logo voor meer informatie.



Je kunt kiezen aan wie en wat je wilt geven. 100% van jouw donatie komt terecht bij de mensen in India en binnen twee weken ontvang je een video van het overhandigen van de gift.

BOEKEN (klik voor info)



CONTACT

Folkerts & Smit
Walmolenerf 34 - 36
2807DG Gouda

Voor boekingen:
Arno Folkerts
06 - 13 43 69 47
info@folkertsensmit.nl

Gezien de volle agenda verzoeken we u tijdig te boeken of alvast een optie te plaatsen.

Voor alle overige vragen:
Paul Smit:
06 - 10 90 78 10
info@smitproducties.nl

