

KIJK JE NAAR APEN, DAN KIJK JE NAAR MENSEN

Door het gedrag van apen aan het gedrag van mensen te spiegelen besef je ineens dat het verschil niet zo groot is als je graag zou willen geloven. Ik vind het daarom enorm leuk om te doen. Niet om mensen voor aap te zetten, integendeel.

Door mensen op een toegankelijke manier nader kennis te laten maken met het gedrag van 'our closest living relatives' – chimpansees, gorilla's, orang oetans en bonobo's – geef ik inzicht en maak ik hen bewust van hoe gedrag in de basis werkt. Ik laat zien dat vanuit de biologie bekeken de verschillen tussen mensen en mensapen en zeker ook tussen mensen onderling niet zo groot zijn. Toch willen mensen elkaar graag laten geloven dat die verschillen wel groot zijn.

Ze plaatsen elkaar daarom graag in hokjes. Bijkomend voordeel: het in hokjes plaatsen voorziet in de onbewuste behoefte om in gezelschap van gelijkgestemden te zijn. Dat verkleint de kans op agressie en verhoogt het empathisch vermogen. Immers: "Wij begrijpen elkaar". Het gevaar bestaat dat mensen daardoor minder openstaan voor andersdenkenden. Voor mij de uitdaging om deze mensen bewust te maken van het kleine verschil dat er feitelijk tussen al die hokjes is door ze daaruit te halen en te laten zien waarin zij juist niet van elkaar verschillen.

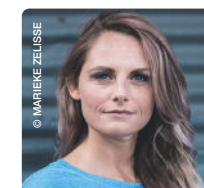
Het gedrag van apen is daarvoor het perfecte hulpmiddel. De wijze waarop en het doel waarmee bijvoorbeeld een zilverrug

gorilla imponeert verschilt niet veel van de manier waarop sommige managers zich laten zien wanneer zij zichzelf weer eens op de borst slaan, ongeacht het hokje waaruit ze komen. Hoe anders gaat de alfaman bij de chimpansees om met zijn 'ondergeschikten' binnen de groep. Imponeren alleen is dan niet voldoende. Daar zijn een gezonde dosis inlevingsvermogen en politieke behendigheid onmisbaar. Vaardigheden die niet iedere alfaman in dezelfde mate bezit. Elke manager trouwens ook niet.

Hoeveel verder zijn wij dan gekomen in al die miljoenen jaren van ontwikkeling? Dat is een vraag die mij vaak wordt gesteld na afloop van een lezing of een masterclass. Een logische vraag: wij kunnen ten slotte praten; apen niet. Wij zijn in staat om afspraken op papier vast te leggen; apen niet. Ja, op dat punt zijn we een heel stuk verder gekomen. Toch laat onderzoek zien dat we in de basis nog heel dichtbij de apen staan. Mooie woorden kunnen namelijk niet verbloemen wat ons lichaam zegt.

Mensen reageren – onbewust – op lichaamstaal zoals houding en uitdrukkingen in het gezicht. Niet alleen op de mooie woorden die worden uitgesproken, vaak

zorgvuldig gekozen om het gewenste effect te bereiken. Dat maakt het bijzonder interessant om juist het non-verbale gedrag dat mensen vertonen te observeren en vast te leggen. Wederom niet om de betreffende mensen voor aap te zetten, maar wel om ze letterlijk de spiegel voor te houden en ze bewust te maken van hoe hun gedrag kan worden ontvangen en geïnterpreteerd. Zo blijft het verhaal over de apen niet op zichzelf staan, maar leg ik een herkenbare link naar het eigen gedrag. Een veilige manier om je bewust te worden van het effect van jouw gedrag op een ander. Als nieuw vertrekpunt waar vanuit je jezelf nog miljoenen jaren verder kunt ontwikkelen. Om te voorkomen dat apen op enig moment zullen zeggen: "Kijk je naar mensen, dan kijk je naar apen". 🐒



**Voor boekingen of
meer informatie:**

T 010 - 433 33 22
E info@speakersacademy.nl
I www.speakersacademy.nl

Daniel Seesink gebruikt zijn kennis over de gedragsbiologie van mensapen in zijn lezingen en masterclasses om mensen bewust te maken van de oorsprong van hun eigen gedrag. Daarnaast observeert hij gedrag van mensen, legt het vast om er vervolgens feedback op te geven. Heel effectief in veranderprocessen en bij reorganisaties, waar het aankomt op het 'meekrijgen' van mensen.

Daniel werkt samen met An Gaiser, non-verbaal profiler bij het Instituut voor non-verbale strategie analyse (INSA-consultancy). An is de enige in haar vakgebied die haar kennis en ervaring bij zowel de reclassering als bij veiligheidsdiensten combineert met een unieke methode op het gebied van non-verbale communicatie. Daarmee kan An je laten zien hoe je snel en efficiënt motieven en belangen van mensen kan achterhalen.