

**VANDAAG
NOG
MEER
VERBINDING**

...en anders morgen!

Uit Amerikaans onderzoek blijkt dat een verdubbeling van je vriendengroep hetzelfde effect heeft op je welzijn als een verdubbeling van je inkomen.

De geur van je partner vermindert stress en helpt je beter te slapen. Zelfs aan een T-shirt ruiken dat je partner heeft gedragen, doet het stresshormoon cortisol al dalen.

Een goed sociaal netwerk kan bijdragen aan een groter geluksgevoel. Maar ook online contacten houden ons gezond. Wie meer vrienden heeft op Facebook, gaat minder snel dood, blijkt uit een Amerikaanse studie.

Aanraking heeft een positief effect op het immuunsysteem. Mensen die vaak liefdevol worden aangeraakt, worden minder vaak en minder ernstig ziek.

Eenzaamheid is net zo schadelijk voor de gezondheid als het roken van vijftien sigaretten per dag.

Wat precies bepaalt op wie je wel of niet verliefd wordt, is nog onduidelijk. Uit veel onderzoek blijkt wel dat we meestal kiezen voor een partner met dezelfde sociale en culturele achtergrond, met eenzelfde intelligentieniveau, een vergelijkbare mate van aantrekkelijkheid en dezelfde normen en waarden.

INHOUD



ACHTERGROND

- In dezelfde zone** 8
Samen dingen doen is dé manier om nader tot elkaar te komen.
- Huidhonger** 63
Wat doet het met je als je lichamelijk contact moet missen? Aanraking is een eerste levensbehoefte van de mens.
- Het spijt me** 78
Zelfs na een serieus conflict is er kans op verzoening. Zo pak je het aan.



REPORTAGE

- Kuddedieren** 14
Daphne Hogeweg is schaapherder op Texel. 'Ik maak onderdeel uit van mijn kudde.'
- Geweldloos communiceren** 42
Dankzij de techniek van Marshall Rosenberg leer je spreken vanuit je hart.
- Samen op de sofa** 56
Óók geschikt voor stellen die (nog) geen ruzie hebben: de relatie-APK.
- Praten met je puber** 70
Boze buien, onredelijkheid en hormonaal chagrijn. Zo blijf je in verbinding met je kind.

INTERVIEWS

- Online communicatie** 33
Communicatiewetenschapper Marjolijn Antheunis over digitale vriendschap.
- De kunst van beïnvloeden** 66
De Roos van Leary van Bert van Dijk helpt je om anderen positief te beïnvloeden.

PORTRETTE

- Een bijzondere band** 25
Vier mensen over hun connectie met hun hond, hun moederland, de zee en de maan.
- Cadeaus met een verhaal** 51
Drie oud-sporters en een schrijver over het mooiste geschenk dat ze ooit kregen.
- De dag dat ik besloot...** 90
Na een jeugd vol huiselijk geweld hing actrice Ayşegül Karaca de vuile was buiten.



FAVORIETEN

- Eindeloos lezen** 30
Boekentips van schrijfster Hassnae Bouazza
- 4 x online** 84
Sites, apps en filmpjes voor meer verbinding
- Lekker luisteren** 93
Podcasts om bij weg te dromen

TIPS EN OEFENINGEN

- Even kletsen** 20
Niet iedereen is even goed in smalltalk. Het goede nieuws: een praatje maken kun je leren.
- In contact** 36
21 tips voor betere communicatie
- Het vuurtje opstoken** 74
Met deze 36 vragen leer je elkaar nóg beter kennen.
- De paden op** 82
Wie weer tot zichzelf wil komen, trekt z'n wandelschoenen aan!

EN VERDER

- Colofon** 2
- Facts** 3
- Figures** 89
- Lees ook...** 96

'Geliefden komen elkaar
niet zomaar ergens tegen.
Ze waren altijd al in de
ander verscholen.'

JALAL AL-DIN RUMI



Op dezelfde golflengte

Je kunt met elkaar praten tot je een ons weegt, maar als je de onderlinge band echt wilt versterken, moet je samen iets gaan dóén. Dansen of zingen, bijvoorbeeld, of een kast in elkaar zetten. ‘Als mensen in eenheid handelen, *worden* ze een eenheid.’

‘Welkom allemaal’, zegt de workshopleider, terwijl hij de kring rondkijkt. ‘Ik wil graag beginnen met een voorstelrondje. Om elkaar wat beter te leren kennen.’ Hij buigt zich voorover naar de man tegenover hem. ‘Anton’ leest hij van diens naamkaartje. ‘Misschien wil jij beginnen?’

Dat wil Anton wel. ‘Hallo, ik ben dus Anton’, begint hij. ‘Ik ben in 1993 begonnen als projectmanager. Via allerlei omzwervingen ben ik beland in de reclamebusiness, dat moet in 2002 zijn geweest ...’ De rest van de groep haakt zichtbaar af en zelfs de gespreksleider heeft moeite om zijn aandacht erbij te houden. Wat Anton verder nog als persoon heeft te bieden, krijgt niemand meer mee.

EEN SOORT VAN VRIENDEN

Iedereen die weleens iets met een groep nieuwe mensen heeft gedaan, kent het. Om een onderlinge band tot stand te brengen, moet je even een soort van vrienden worden en elkaar dus in korte tijd leren kennen. Maar hoe doe je dat, zonder te verzanden in de geijkte kennismakingsrondjes? Die leiden doorgaans niet tot gelijkgestemde gevoelens. Wat de workshopleider hierboven beter had kunnen doen, is zoiets als ons samen een lied laten zingen. Want als je de onderlinge band echt wilt versterken, moet je iets samen gaan *doen*, schrijft Robert Cialdini. De Amerikaanse psycholoog is expert op het gebied van overtuigen en beïnvloeden en in zijn boek *De kracht*

van *timing* onderzoekt hij het fenomeen *unity*, eenheid: hoe meer we mensen waarnemen als een deel van onszelf, hoe sterker de onderlinge saamhorigheid en loyaliteit. Een mechanisme dat je niet alleen kunt inzetten bij workshopdeelnemers of collega's, maar net zo goed bij je eigen vrienden, met als doel de band te versterken.

Dat gevoel van eenheid kun je namelijk opwekken, aldus Cialdini, en wel door samen te handelen. Niet gewoon door een borrel te drinken of een dagje naar het strand te gaan, maar door een activiteit te ondernemen waarbij iedereen dezelfde zintuiglijke ervaring heeft. Die situaties versterken het wij-gevoel; soms zelfs zodanig dat de onderlinge verschillen – althans voor even – verdwijnen. En de ervaring van 'op elkaar lijken' is een belangrijke factor in het voelen van sympathie voor de ander en de bereidheid tot het aangaan van een band, aldus hoogleraar Beate Volker. We kiezen onze vrienden op basis van gelijkenis, zegt deze expert op het gebied van sociale netwerken. Mensen van dezelfde leeftijd, met dezelfde humor,

opleiding, hobby's en uit hetzelfde land: daar laten we ons oog op vallen. Volgens Volker is het zelfs zo dat vrienden genetisch op elkaar lijken.

EENDRACHTIG HANDELEN

Het wegvallen van het onderscheid tussen mensen kan bijzondere vormen aannemen, schrijft Cialdini. In een onderzoek keken proefpersonen naar een filmpje van een vreemde wiens gezicht werd gestreeld met een zachte kwast, terwijl hun eigen gezicht ook werd gestreeld. De ene groep werd op dezelfde manier gestreeld als de persoon op het filmpje, de tweede groep op een andere manier. Het resultaat was opmerkelijk: degenen die dezelfde zintuiglijke ervaring hadden als de persoon uit het filmpje, vonden zichzelf daar ook meer op lijken, zowel wat uiterlijk als wat persoonlijkheid betrof. Ze zeiden dingen als: 'Het leek alsof de streling die ik voelde, werd veroorzaakt door de kwast op het filmpje.' Hun identiteitsbesef vervaagde, alsof ze samenvielen met de ander. De mensen in dit experiment kenden elkaar niet. Zou het principe van 'dezelfde zintuiglijke ervaring' ook toepasbaar zijn op workshopdeelnemers die als los zand aan elkaar hangen? Hoe kun je die laten *bonden*? Kunnen Anton en de anderen ooit in dezelfde 'zone' komen, zonder daarvoor met zachte kwasten in de weer te hoeven? Ja, zegt Cialdini. Volgens hem ligt de sleutel tot verwantschap in 'eendrachtig handelen' – samen bewegen, zingen, trommelen, marcheren of samen iets maken. 'Als mensen in eenheid handelen, *worden ze een eenheid*', schrijft hij. 'De hieruit voortvloeiende solidariteit leidt tot loyaliteit en opofferingsgezindheid. Het effect is vergelijkbaar met dat van verwantschap: een gevoel van wij-zijn, samensmelten, en het vervagen van de grens tussen het zelf en de ander.'

'Mensen die
tegelijkertijd
op dezelfde
manier
bewegen,
vinden elkaar
leuker'

Eén met de kudde

Daphne Hogeweg (1981) is herder. Het grootste deel van het jaar loopt ze met honderden schapen door Noord- en Zuid-Hollandse duingebieden. 'Ik zie mijn kudde als collega's.'

Er waait een ferme oostenwind over een idyllisch heideveldje aan de rand van een dennenbos op Texel. Tientallen langharige schapen staan kauwend voor zich uit te staren. Een grote, vriendelijke geit staat tegen Daphne aan. 'Ik noem haar de leidgeit, ze loopt met mij voor de kudde uit. Als er dikke begroeiing is, maakt de geit een paadje. Met haar dunner vacht blijft ze niet in de takken hangen, in tegenstelling tot de schapen.'

Vandaag is Daphne op schapeninspectie. In de koude maanden staat een deel van de kudde op Texel te grazen. De dieren maken het goed. Ze staan allemaal overeind, dicht bij elkaar en er loopt geen schaap ver weg van de kudde. Daphne rijdt in een oude Mercedes-bus, die ze in de zomer gebruikt als camper. 'Dan leef ik

dagenlang vanuit mijn bus en trek ik met de kudde door duingebieden tussen Wassenaar en Bergen of hier op Texel. Ik begin rond 7 uur 's ochtends en loop door de duinen tot het donker wordt. In de winter ben ik niet zo veel tijd kwijt aan de schapen. Er valt dan niet veel te grazen in de natuur.'



Foto © Barbara Lodewijks



Foto © Barbara Lodewijks



IN HUN KRACHT

Daphne heeft de zorg over driehonderd schapen, vijf honden en een geit. Bij haar huis staan nog twee paarden. De dieren noemt ze collega's. 'Ik voel me niet beter dan wie dan ook, ook niet beter dan een dier. Ik werk met ze, het zijn niet mijn productiemiddelen. Ik ben onderdeel van de kudde en we trekken samen door de natuur. Ik vind de vrijheid van de schapen belangrijk en wil dat ze een goed leven hebben. Het zijn stoere, wijze, zelfstandige dieren. Ik blijf zo dicht mogelijk bij hun natuurlijke omstandigheden en wil ze niet betuttelen door ze in de winter op stal te zetten. Ik laat ze graag in hun eigen kracht.'

Werken met dieren is rekening houden met de natuur. Daphne: 'Ik moet me gemakkelijk kunnen aanpassen. Zo wilde ik laatst honderd schapen in een weiland laten grazen. Vlak daarvoor kwamen er duizenden ganzen aanvliegen die met zijn allen snel al het gras opaten. Een storm dwingt mij soms om de schapen te verplaatsen naar een stuk grond waar ze beter kunnen schuilen. Als het in de zomer heel heet is, ga ik niet de hele dag hoeden. Dan zorg ik dat ze om 12 uur een schaduwrijk plekje hebben en gaan we aan het eind van de dag weer verder. In de natuur is het elke keer anders.'

'Ik werk hard voor weinig geld, maar voel me rijk'

SCHAAP MET PENSIOEN

Schapen doen aan natuurbeheer. Ze zorgen dat de schrale duinengebieden met heide blijven bestaan. Een hoog stikstofgehalte in de lucht zorgt voor vergrassing in de heidevelden. 'De schapen eten het gras op, maar ook exoten als vogelkers en rimpelroos en de opslag van jonge boompjes', legt Daphne uit. 'Zonder natuurbeheer zouden er overal struiken ontstaan die de heide overwoekeren en daarna wordt alles bos.'

Er worden meer dieren ingezet voor natuurbeheer. In de Texelse duinen lopen bijvoor-

beeld ook runderen en paarden. Daphne ziet ze niet als concurrenten. 'Het voordeel van schapen is dat ze niet zo zwaar zijn, ze lopen minder snel een nat terrein kapot. En voor grote dieren moet je een hard raster maken dat jaren kan blijven staan. Ik zet in een paar uur een tijdelijke omheining neer, die ik de volgende dag weer kan verplaatsen. Schapen kun je heel gericht inzetten.' Daphne werkt vooral in opdracht van natuurbeheerders als Staatsbosbeheer en het

waterschap. 'Maar de schapen grazen ook bij de Koninklijke Haagse Golf en Country Club. De club onderhoudt niet alleen de golfbanen, maar ook de natuur eromheen. Bijkomend voordeel van minder begroeiing is dat de sporters makkelijker hun golfballen kunnen terugvinden.'

De schapen leven van wat er groeit in de natuur. In het voor- en najaar krijgen ze wat extra mineralen, omdat die niet te vinden zijn in de schrale gebieden waar ze grazen. 'Om de



Foto © Barbara Lodewijks

De do's & don'ts van smalltalk

Illustratie © Shutterstock / Iankogal



Veel mensen vinden het maar niks, kletsen over koetjes en kalfjes. Ten onrechte, want smalltalk levert heel wat op. Sterkere sociale banden, bijvoorbeeld, en een beter humeur.

Smalltalk heeft niet zo'n goede reputatie. 'Prietpraat' noemen we het ook wel: inhoudsloos kletsen, oppervlakkig, geforceerd, saai en slechts bedoeld om stiltes op te vullen. Menigeen laat zich er dan ook graag op voorstaan er helemaal niet goed in te zijn. Toch heeft smalltalk een belangrijke functie. Je zou het kunnen zien als sociaal smeermiddel: een manier om het contact soepeler te laten verlopen. Het kan een ijsbreker zijn, een

ingang voor verbinding met de ander, waarna je kunt overgaan tot een meer verdiepend gesprek. ‘Smalltalk is het voorportaal voor big talk’, schrijven Liz Luyben en Iris Posthouwer in hun boek *Smalltalk Survival*. ‘Het is een opwarmer voor het echte werk. Even vragen hoe het weekend was voor je de vergadering induikt, een paar luchtige opmerkingen voor je vraagt hoe het nu gaat thuis: je baant de weg voor grotere zaken.’ Ook trek je een stoeve conversatie weer een beetje vlot met smalltalk, vervolgen de auteurs. ‘Maak een opmerking over de koffie, meld iets triviaals over jezelf, stel een vraag over de laptopshoes van je gesprekspartner, en haal zo de scherpe kantjes van een moeizaam gesprek.’ Volgens onderzoekers van de universiteit van Princeton dient smalltalk zelfs een evolutionair doel. Het is een instrument om nabijheid te creëren, concludeerden ze na een studie onder ringstaartmakij’s. Die bleken het vaakst geluiden uit te stoten naar de dieren waarmee ze de nauwste relatie hebben. Zo versterken ze hun sociale banden, ook als ze zich op afstand van elkaar bevinden.

STILTECOUPÉ

Praten over koetjes en kalfjes: het is een investering in het contact, en een handige vaardigheid waarmee je makkelijker relaties opbouwt, zowel in formele als in informele situaties. Zo deed de Amerikaanse psycholoog Janice Nadler onderzoek onder advocaten die tot schikkingen probeerden te komen. Wat bleek: hun onderhandelingen leidden tot veel betere deals als ze eerst wat persoonlijke informatie uitwisselden met de andere partij. Maar smalltalk heeft ook gunstige bijwerkingen op het persoonlijke vlak. We worden er blijer van, wees een studie van de Amerikaanse psycholoog Nicholas Epley uit. Reizigers in het openbaar vervoer van Chicago gaven in

eerste instantie aan het liefst in de stiltecoupé te zitten, maar in de praktijk bleek het tegendeel waar. Mensen die tijdens hun rit met medereizigers hadden gepraat, voelden zich veel fijner dan de mensen die de afstand in stilte hadden afgelegd.

Wat daarin een rol speelt, is dat we tegen vreemden vaak vrolijker doen dan we misschien zijn. En het is wetenschappelijk bewezen dat ons humeur daar vervolgens ook echt van opknapt. Door je over de smalltalkdrempel heen te zetten en een praatje aan te knopen met een ander, doe je jezelf dus ook een plezier. Mensen zijn nu eenmaal van nature sociale dieren, schrijven Luyben en Posthouwer. ‘We zijn blijer en gezonder als we vaker contact hebben met anderen. En interacties met vage kennissen en onbekenden vergroten ons welzijn ook.’

EEN PRAATJE MAKEN

Smalltalk heeft dus heel wat voordelen, maar het is wel van belang dat je het ‘goed’ doet. Met een algemene openingsvraag als ‘Hoe gaat het?’ kom je meestal niet ver. Want wat kan de ander daar anders op antwoorden dan een nietszeggend ‘Prima?’ Gelukkig zijn er heel veel andere manieren waarop je een praatje kunt beginnen, en vervolgens ook soepel kunt laten verlopen. Tien tips voor succesvolle smalltalk:

1. STEL EEN GOEIE EERSTE VRAAG

Iets specifiek als ‘Wat heb je vandaag gedaan?’ of ‘Wat houdt jou bezig?’ is veel makkelijker te beantwoorden dan een open vraag als: ‘Hoe gaat het?’

2. LUISTER ECHT

Ga niet staan wachten tot je weer aan de beurt bent om iets te zeggen, maar maak (oog-) contact en toon oprechte belangstelling. Vraag

door, maar maak er ook weer geen interview of zelfs kruisverhoor van.

3. VERTEL IETS PERSOONLIJKS OVER JEZELF

Dat is goed voor de verstandhouding en nodigt de ander ook uit tot openheid. Laat bijvoorbeeld vallen dat je mantelzorgert bent van je ouders, of dat je net verhuisd bent naar een andere stad en je draai nog een beetje moet vinden. Daar kan de ander dan weer op doorvragen.

4. BEREID JE VOOR

Als je naar een netwerkbijeenkomst of feestje gaat, is het handig als je weet dat het Capitool in Washington net is bestormd of dat Ajax de cup heeft gewonnen. Zo vergroot je de kans op een *conversation starter*. Ook helpt het enorm als je de namen van de aanwezigen kent, en onthouden hebt wat ze je de vorige keer hebben verteld.

5. GEBRUIK NAMEN

Veel mensen vinden het fijn om bij hun voornaam te worden aangesproken. Het wekt vertrouwen en schept een onderlinge band. Maak daar dus gebruik van, maar ook weer niet te veel, anders lijkt je net een opdringerige tweedehandsautoverkoper.

6. ZOEK OVEREENKOMSTEN

De mooie tentoonstelling die je laatst hebt gezien, Wimbledon op tv, de Franse bulldog die langsloopt, de bijzondere trui die je onlangs gebreid hebt: misschien houdt de ander ook van kunst, tennis, honden met een platte snuit of ambachtelijke truien. Voor je het weet, heb je een interessant gesprek over een gedeelde interesse. De overeenkomst kan 'm natuurlijk ook zitten in dezelfde geboorteplaats, hetzelfde accent of gemeenschappelijke kennis.

7. OF PRAAT JUIST OVER DE VERSCHILLEN

Denkt je gesprekspartner heel anders over mondkapjes, Dry January of het houden van alpaca's dan jij, dan kan daar ook prima een gesprek uit voortkomen. Mits je je open opstelt en oprecht nieuwsgierig bent naar de mening van de ander.

8. MAAK EEN GRAPJE

Lachen heeft een belangrijke functie in onze relatie en communicatie met anderen en zorgt meteen voor verbinding.

9. BEANTWOORD EEN CLICHÉVRAAG MET EEN VERRASSEND ANTWOORD

'Kom je hier vaker?' 'Ja, elke vrije minuut!' Of: 'Hoe gaat het?' 'Rampzalig! Heb je even?' Waarna je laat merken dat het een grapje is en je ontspannen op de vraag kunt ingaan.

10. VERMIJD PLEASEN

Je hoeft niet de conversatie gaande te houden ten koste van jezelf. Als je niet het gevoel hebt dat de interesse wederzijds is, dat de ander zijn of haar stokpaardjes berijdt en jij vooral dienstdoet als luisterend oor, is er geen sprake van een gelijkwaardig gesprek. Het staat je dan vrij om het gesprek vriendelijk af te ronden met een mededeling als 'Leuk je gesproken te hebben. Hé, ik moet weer even verder!' Of: 'Fijn om te horen dat het goed met je gaat. Vind je het oké als ik weer in mijn boek duik?'

Bronnen o.a.: J. Nadler, How small talk can facilitate e-mail dealmaking, *Harvard Negotiation Law Review* 2004, p. 223-251, I.G. Kuhlaci e.a., *Lemurs groom-at-a-distance through vocal networks*, Princeton University, 2015, L. Luyben & I. Posthouwer, *Smalltalk Survival*, Ambo|Anthos, 2019

BEKENTENIS

VERTEL VANDAAG
DRIE MENSEN IETS
OVER JEZELF
WAT ZE NOG NIET
VAN JE WETEN.

'De stilte is een
vriend die je nooit
verraadt.'

CONFUCIUS

