

Waarom ontstaan er, ook bij slimme mensen, vervormde ideeën over de werkelijkheid en onlogisch gedrag?

Waarom ontstaan verhalen van samenzwering in bedreigende onzekere situaties (complottheorieën)?

### Recente voorbeelden over Covid:

- Het virus is niet echt (of niet serieus) maar een truc om ons klaar te maken voor een nieuwe wereldorde.
- Het virus zou gecreëerd zijn in een Chinees of Canadees laboratorium, door de farmaceutische industrie of door de Amerikaanse geheime dienst.
- Bill Gates en Hillary Clinton hadden het virus op de wereld losgelaten.
- Het coronavirus zich kon verspreiden middels 5G technologie.

Praktisch iedere dag moeten wij een mening vormen in en beslissingen nemen over onzekere situaties. Wij willen mogelijke risico's onder controle houden. Dat geldt zowel voor ons leven als in het geval van het ontwikkelen en het toepassen van techniek.

Risicobeheer is afhankelijk van de beslissingen die wij nemen in onzekere omstandigheden op basis van onvolledige informatie. Maar kunnen wij altijd rationele beslissingen nemen?

## Psychologische aspecten die invloed hebben op onze interpretatie van gebeurtenissen en risico's.



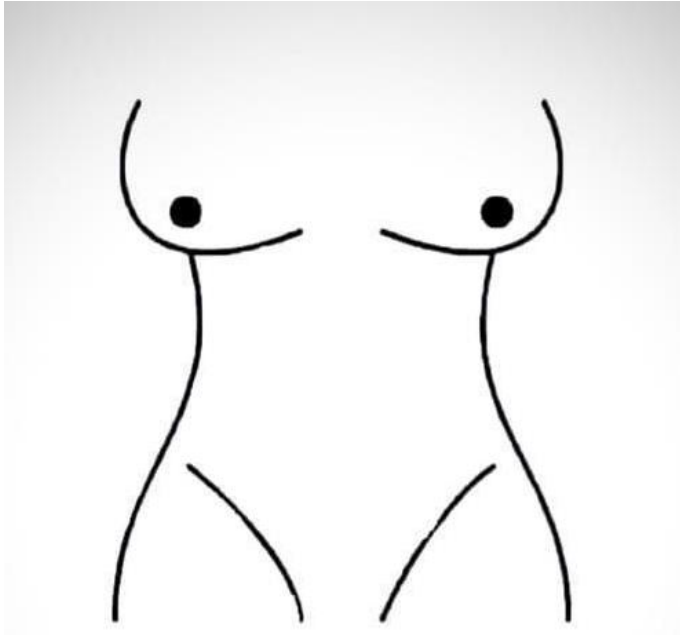
Drs. Natasha Dodonova,  
psycholoog, senior kennismanager, Bestuursstaf, Ministerie van Defensie.

### Wat psychologen en filosofen zeggen over de mechanismen van dergelijke interpretaties en beslissingen?

- Rolf Zwaan: “Drang naar samenhang. De psychologie van het begrijpen.
- Daniel Kahneman: “Thinking Fast and Slow”
- Aubrey C. Daniels: “Bringing Out the Best in People”
- Karl Weick. Sensemaking in organizations. (Sociaal constructivistische benadering).
- Yuval Noah Harari : “Sapiens. A Brief History of Humankind”, “21 lessen voor de 21ste eeuw”
- Abraham Maslow: “A Theory of Human Motivation”
- WRR (Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid): “De menselijke beslisser: over de psychologie van keuze en gedrag”
- Will Tiemeijer over de consequenties van grenzen aan zelfcontrole.

Proactieve perceptie van de werkelijkheid.  
Modellering van de situatie o.a. op basis van een vorige ervaring.

Wat zien jullie hier?



**Perceptie is afhankelijk van eerder ervaren frequentie van gebeurtenissen.**

Onze beoordelingen van gebeurtenissen kunnen vertekend zijn door de prevalentie en emotionele intensiteit van gekregen informatie. B.v. vanwege de meer frequentere berichten in de Amerikaanse massamedia, worden tornado's door velen genoemd als een vaker voorkomende doodsoorzaak dan astma, alhoewel astma 20 keer meer dodelijk is.



**De frequentie van de ontvangen informatie beïnvloedt onze interpretatie.**

De frequente herhaling is een zekere manier om mensen een leugen te laten geloven, omdat **het niet gemakkelijk is om onderscheid te maken tussen de waarheid en het gevoel van iets vertrouwds.**

Rolf Zwaan: **begrijpen is verband leggen** en onze **greep op iets** proberen **te krijgen**.



**Inhoudelijke verwerking van informatie:** deze wordt beïnvloed door wat wij weten en wat wij hebben geleerd. Wij gebruiken onze geheugens. Wij combineren ideeën tot een coherent (situatie)model.

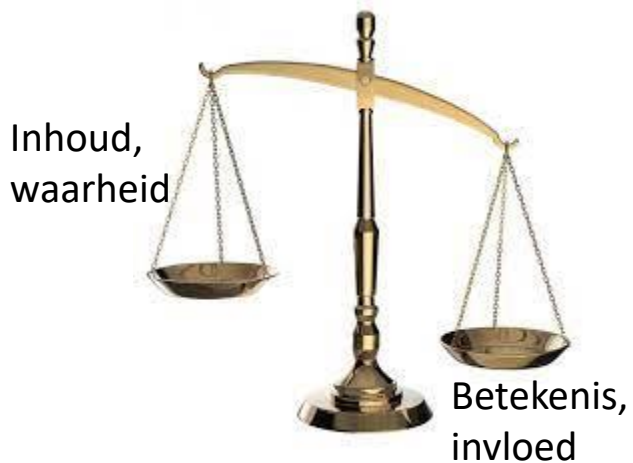
Begrijpen is ook gebruiken van metaforen: b.v. het virus als microscopische kopieermachines. Het begrijpen van metaforen vereist dat je eigenschappen van iets wat bekend is projecteert op iets wat minder bekend is. **Belangrijk is dat je de juiste kenmerken projecteert.**

**Betekenis van informatie, afhankelijk van de context, voorbeelden:**

- kennis van de situatie (b.v. "Na het horen van de toespraak van de premier ging Bob naar de supermarkt. Maar het schap met toiletrollen was al leeg."). Op dit samenspel van inhoudelijke informatie en kennis van de context is ook humor gebaseerd.
- culturele aspecten

**Persoonlijk betekenis van informatie:** informatie kan b.v. goed of slecht nieuws zijn en heeft invloed op onze keuzes en het gedrag.

Rolf Zwaan: **begrijpen is verband leggen** en onze **greep op iets** proberen **te krijgen**.



**Vormen van communicatie waarin onze pogingen tot begrijpen worden gesaboteerd:**

- obscurantisme: praten in wollig taalgebruik;
- misinformatie: onjuiste informatie die verspreid wordt zonder dat er sprake is van bewuste misleiding;
- desinformatie: informatie wordt juist wel verspreid met het doel om mensen te misleiden.
- “bullshit”

Bullshit is het fenomeen wanneer we niet weten of wat we zeggen waar is of niet (filosoof Harry Frankfurt). En dit kan ons ook niet schelen. Het doel hiervan is om op een bepaalde manier over te komen, b.v. als capabel, intelligent, vaderlandslievend.

B.v. :“The Washington Post: Trump had al op 9 juli 2020 “20 000” onwaarheden verkondigd.”

**Hier gaat het niet over de waarheid maar over de invloed.**

## Creëren van oorzaak-gevolgrelaties



Mensen hebben de behoefte om gebeurtenissen te verklaren aan de hand van oorzaak-gevolgrelaties. Een uitleg vermindert angst door onzekerheid en maakt gebeurtenissen betekenisvol.

Antropomorfisme. Het toekennen van menselijke eigenschappen aan niet menselijke wezens, voorwerpen, organisaties.



Comfort van het verminderen van onzekerheid en zingeving is belangrijker dan de waarheid en wetenschappelijk bewijs. Deze situatie kan aanhouden zolang het risico vanwege deze misvattingen voor een persoon klein is.

Stimuli die niet causaal gerelateerd zijn, kunnen een causaal verband in onze hersenen creëren buiten ons bewustzijn (experimenten van Pavlov met honden)



Er kan een illusie van een verband tussen dingen ontstaan, zelfs wanneer er geen causaal verband is, in het geval wanneer gebeurtenissen bijna gelijktijdig hebben plaatsgevonden.



## stelsysteem 1

Intuïtie & instinct

95%

Snel  
Onbewust  
Automatisch  
Associatief  
Foutgevoelig



## stelsysteem 2

Rationeel denken

5%

Sloom  
Bewust  
Kost moeite  
Logisch  
Betrouwbaar

Bron: Daniel Kahneman

Daniel Kahneman:  
Wij gebruiken twee “systemen” in ons besluitvormingsproces.

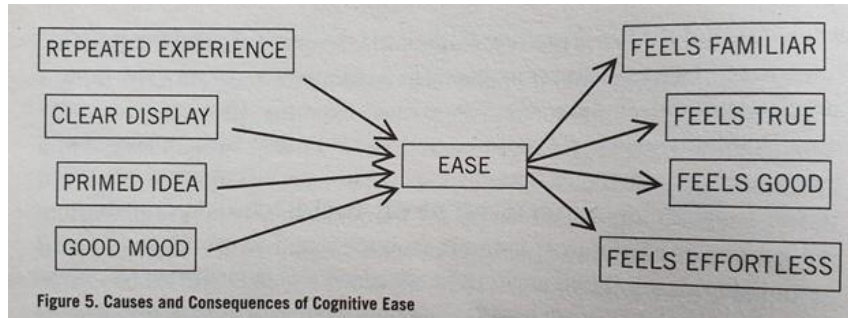
- Stelsysteem 1, dat snel en automatisch handelt, gebaseerd o.a. op geautomatiseerde vaardigheden en emoties etc., zodat wij onbewust zijn van dat proces. Voor ons is dit proces niet transparant.
- Stelsysteem 2 handelt doelbewust, transparant en, als gevolg, langzamer. Hierbij wordt logica en rationeel redeneren gebruikt. Je denkt na over verschillende overwegingen, verschillende concepten en weegt alle opties af. Stelsysteem 2 vereist inspanning - bijvoorbeeld om verschillende dingen op meerdere kenmerken te vergelijken, bepaalde regels te volgen, bewust te analyseren en opties te kiezen. Eén van de functies van Stelsysteem 2 is het bewaken en controleren van de gedachten en acties die door Stelsysteem 1 worden gesuggereerd.

Het inschakelen van Stelsysteem 1 is effectief als:

- conclusies of reacties op basis van ervaring (intuïtie) waarschijnlijk correct zullen zijn
- de kosten van een fout acceptabel zijn en de snelheid veel tijd en moeite bespaart.

Het inschakelen van Stelsysteem 2 is effectief wanneer er veel op het spel staat en de kosten van een fout hoog kunnen zijn.

Systeem 1 zorgt voor cognitief gemak (kost minder energie), goed gevoel en voor interne consistentie van mentale beelden en ideeën.



## Vervanging

Als een moeilijke vraag niet snel wordt beantwoord, zoekt Systeem 1 naar een meer eenvoudige gerelateerde vraag en beantwoordt deze, dat wil zeggen, voert een vervanging uit. (De vraag “Moet ik investeren in Ford-aandelen?” wordt onbewust vervangen door de meer eenvoudige vraag “Hou ik van Ford-auto’s?”).

## Illusie van de waarheid

Een enkele bekende zin in een uitspraak is voldoende om de hele overtuiging vertrouwd en dus waar te laten lijken.

We besluiten vaak dat een uitspraak waar is als deze logisch of associatief aansluit bij onze andere overtuigingen en voorkeuren (mentale beelden en representaties stabiel houdt) of afkomstig is van een bron die we vertrouwen en waarmee we sympathiseren.

Aangezien de kosten van dit soort van beoordelingsfouten in het dagelijks leven vaak acceptabel zijn, hier is de onnauwkeurigheid van informatie en beslissing niet van belang, maar geeft een aangenaam gevoel en consistentie van mentale beelden.



## Sociale werkelijkheid.

Yuval Noah Harari : “Sapiens. A Brief History of Humankind”. Cognitieve revolutie

Volgens Harari was er vanaf 70.000 jaar geleden sprake van een *cognitieve revolutie*: de mens verwierf betere hersenen, waardoor hij meer greep kreeg op de wereld en zijn taalvermogen uitbreidde.

Door taal was hij in staat om sociale relaties te benoemen (Harari noemt dit toepasselijk “roddeltaal”) en om te communiceren over abstracte begrippen, zoals goden, het leven na de dood, eer en rechtvaardigheid.

De mens, betoogt Harari, dankt zijn bestaan op deze aarde aan zijn **vermogen om gemeenschappelijke verhalen te verzinnen**, waarmee we samen kunnen leven en werken.

**Het uitwisselen van sociale informatie en gemeenschappelijke mythen maakte het samenwerken in grotere groepen mogelijk.**



- Creatie van abstracte concepten (bijvoorbeeld: organisatie, geld, natie, partijen, enz.) en de organisatie van de samenleving op basis hiervan. Het is een sociale realiteit.
- Het vermogen om mensen die u niet persoonlijk kent te vertrouwen en met hen samen kunnen werken.



- Creatie van een fictieve werkelijkheid en geloof daarin als een ware werkelijkheid (religie).
- Het vermogen om van instellingen, organisaties en groepen de kwaliteiten te geven die inherent zijn aan mensen, bijvoorbeeld het streven naar domineren in de wereld.

## Karl Weick: sociaal constructivistische benadering

### Mensen creëren een werkelijkheid op basis van afspraken/spelregels

- Mensen hebben met elkaar onderhandeld, afgesproken en bevestigd wat “waar” is. Dit doen ze door assemblageregels (een “grammatica”) met elkaar af te spreken over hoe zij met elkaar betekenis geven aan situaties.
- En door vervolgens oorzaak-gevolgredeneringen (causale kaarten) met elkaar te maken over recente ervaringen, die betekenisvol lijken te zijn.
- Organiseren is niets meer en niets minder dan het reduceren van dubbelzinnigheid oftewel reduceren variëteit. Daarom ontwikkelen we routines, patronen, die voor ons werken.



- Accepteren de afgesproken spelregels en het wereldbeeld als waarheid, anders kan je niet handelen.
- Vertrouwen in deze waarheid, zonder te veel kritische vragen te stellen.
- Er zijn grote belangen om deze waarheid te bewaken en te verdedigen.



- Een poging om andere spelregels en het wereldbeeld te creëren leidt tot een conflict en machtsstrijd.
- Conflict is synoniem met “verschil” en is een bron van verandering/ontwikkeling.

## Wat heeft invloed op ons gedrag?

Volgens het “behavioristische” model wordt ons gedrag bepaald door zowel het “antecedent” (gebeurtenissen en triggers voor de actie) als door de ingeschatte consequenties van het gedrag.

Belangrijke factoren van consequenties die ons gedrag beïnvloeden zijn:

- consequenties kunnen in de beleving van een persoon positief of negatief zijn
- ze kunnen meteen na de actie of in de toekomst gebeuren
- consequenties kunnen naar verwachting van een persoon met grote zekerheid gebeuren of onzeker zijn.

[www.glasbergen.com](http://www.glasbergen.com)

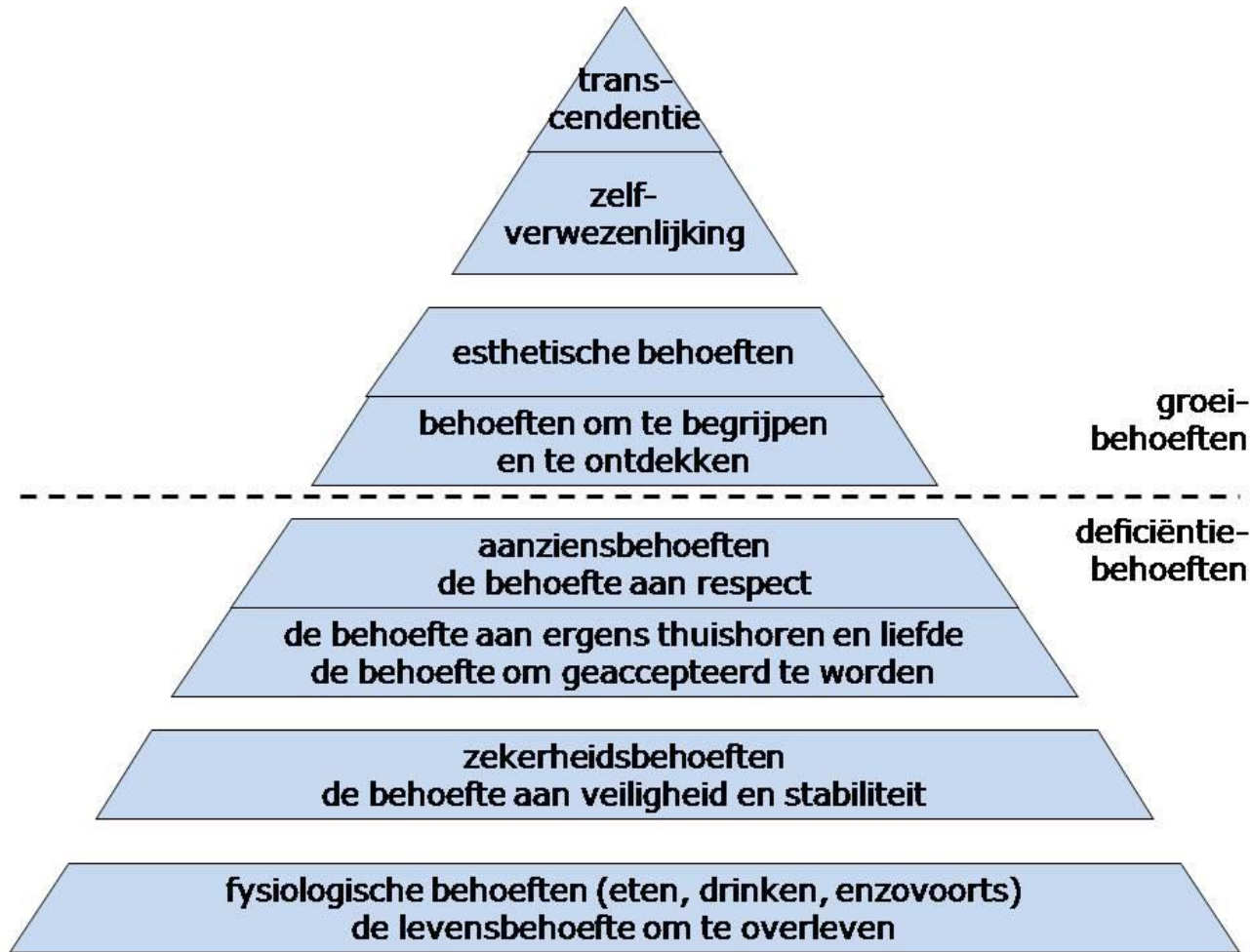


"I've decided to start smoking.  
My boss is giving \$150 to anyone who quits!"

Positieve gevolgen die zich direct na de gebeurtenis voordoen en die met grote zekerheid zullen gebeuren, hebben de grootste invloed op het gedrag.

Hoe meer het gevolg van een actie uitgesteld wordt en onzekerder wordt, hoe minder de invloed op het gedrag wordt.

Waarom is het zo moeilijk om mensen te overtuigen met rationale argumenten?  
Belevenis en betekenis van gebeurtenissen.

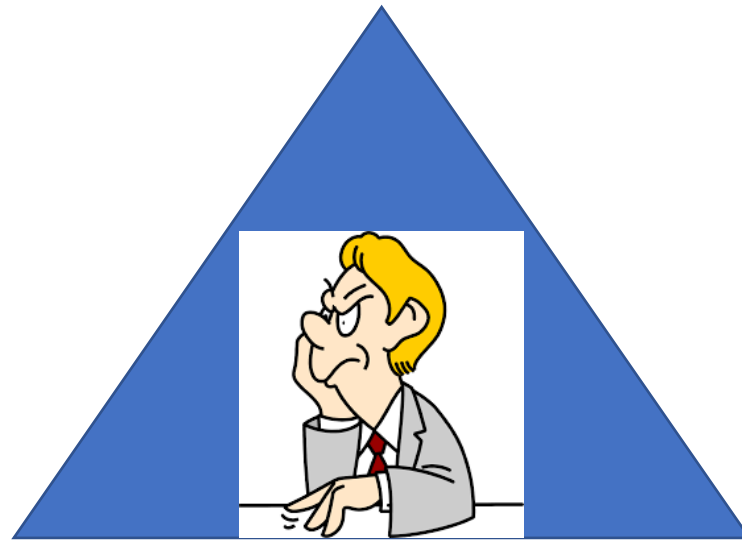


Hoe makkelijk kan je feiten en de waarheid accepteren die de vervulling van één of meerdere jouw behoeften bedreigen?

- Nieuwe informatie, feiten, theorieën kunnen een bedreiging vormen voor de vervulling van belangrijke persoonlijke behoeften.
- Hoe meer iets wordt opgeofferd voor sommige opvattingen, hoe moeilijker het is om ze te veranderen.

Waarom ontstaan er vervormde ideeën over de werkelijkheid en onlogische gedrag, ook bij slimme mensen?  
Waarom is het zo moeilijk om mensen te overtuigen met rationele argumenten?

Referentiekader: objectieve (fysieke) werkelijkheid.  
Wetenschap en waarheid zijn voor succes  
belangrijk.



Referentiekader: individu  
Persoonlijke beleving en betekenis van  
situaties zijn belangrijker dan de waarheid  
en/of rationele argumenten.

Het goed kunnen inschatten zowel het  
eigen vermogen om wensen en doelen te  
realiseren als consequenties van het  
gedrag zijn voor succes belangrijk.

Referentiekader: maatschappij:  
gecreëerde sociale werkelijkheid,  
afspraken over de spelregels en hoe wij met elkaar  
betekenis geven aan situaties.

Vertrouwen en loyaliteit aan de spelregels en aan  
de gecreëerde wereldbeelden zijn voor succes  
belangrijk.

## Waarom ontstaan er vervormde ideeën over de werkelijkheid en complottheorieën, ook bij slimme mensen?

Dit zijn de gevolgen van de keerzijde van de fundamentele principes van hoe onze hersenen werken en hoe wij met elkaar sociale werkelijkheid creëren.

- Modelleren van de situatie o.a. op basis van vorige ervaring. De frequentie van de ontvangen informatie beïnvloedt onze interpretatie.
- In complottheorieën manifesteert zich ook vaak antropomorfisme, wanneer menselijke motieven worden toegeschreven aan organisaties, regeringen, groepen, enz.
- In complottheorieën worden gebeurtenissen verklaard aan de hand van oorzaak-gevolgrelaties. Het maakt gebeurtenissen betekenisvol.
- Vanuit psychologisch oogpunt hebben complottheorieën vaak meer interne samenhang en begrijpelijkheid van het verhaal voor luisteraars dan b.v. beweringen dat gebeurtenissen niets met elkaar te maken hebben. Zeker als de informatie tegenstrijdig is.
- Obscurantisme, misinformatie, desinformatie, “bullshit” kunnen aan complottheorieën bijdragen.
- Wantrouwen van informatie, omdat ze ongewenste gevolgen kan hebben voor de persoon (b.v. Lockdown) en/of kan bedreigen van hun behoeften.
- Steun door de groep die soortgelijke opvattingen deelt, dat geeft gevoel van eigenwaarde.
- Het is moeilijk om rationele argumenten te gebruiken in een dialoog met complottheoretici, omdat zij de feiten ervaren als b.v. door de samenzweerders opzettelijk gemanipuleerd om het gewenste gedrag van mensen te krijgen in overeenstemming met hun doel.
- De kosten van ‘complottheorie’-fouten zijn minimaal of acceptabel (geen zichtbare negatieve gevolgen voor complotbedenkers), dus er is geen reden om Systeem 2 op te nemen voor analyse en controle.