

## *Inleiding deel 1*

# Waarom doe je wat je doet?

Sophia was veertien toen ze een wedstrijd won, waarna ze in Carnegie Hall op de piano een stuk van Prokofiev ten gehore mocht brengen. Een paar jaar later, op haar achttiende, stond ze voor de keuze naar welke universiteit ze zou gaan. Ze werd door zowel Yale als Harvard geaccepteerd en kon dus kiezen tussen twee van de beste universiteiten in de wereld. Betreft het hier een buitengewoon getalenteerd meisje dat bijvoorbeeld het bespelen van de piano al op jonge leeftijd leuk vond? Sophia's moeder, Amy Chua, in de media ook wel 'tijgermoeder' genoemd, is het daar niet mee eens. In haar eigen woorden:

*'A lot of people said: 'Oh, your kids are so musically gifted' and I said: 'That's really nice, but I don't think so, we only think in terms of hard work'.<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> Interview met Amy Chua zoals weergegeven in het NCRV-programma *Altijd wat dat is* uitgezonden op vrijdag 24 juni 2011.

In het artikel ‘Why Chinese Mothers are Superior’ dat verscheen in de Wall Street Journal (8 januari 2011), beantwoordt Amy de vraag waarom Chinese ouders vaak zo typisch succesvolle kinderen (de wiskundewonder-tjes en muzikale talenten) hebben. In haar visie is dit alles te danken aan een specifiek opvoedingsregime. In haar boek *Battle hymn of the tiger mother* zet zij het regime dat zij op haar twee dochters, Sophia en Louisa, heeft losgelaten uiteen. Zo mochten Sophia en Louisa bijvoorbeeld nooit:

- met vriendinnetjes spelen;
- aan een toneelstuk op school meedoen;
- klagen dat ze niet aan een toneelstuk mee mochten doen;
- tv kijken en videospelletjes spelen;
- hun eigen buitenschoolse activiteiten kiezen;
- cijfers halen die niet perfect waren;
- op de tweede plaats belanden als student, behalve als het gymnastiek en drama betrof;
- een ander instrument dan de piano of de viool bespelen;
- niet de piano of de viool bespelen.

In haar boek beschrijft ze de uren en uren die haar dochters moesten oefenen (3 uur per dag) op de piano of viool. Amy schuwde geen enkel middel om dat voor elkaar te krijgen. Als haar dochters dwars lagen, dreigde ze hun knuffels te verbranden, hun poppen te doneren aan een goed doel, hun verjaardag niet te vieren enzovoorts. Ook noemde ze haar kinderen ‘lui’ en ‘angsthazen’ als ze een stuk niet wilden spelen, of het niet goed genoeg speelden.

Hoewel ze zelf toegeeft dat deze vorm van opvoeding als extreem beschouwd kan worden (en dan vooral in de westerse wereld), vindt ze dat westerse ouders hun kinderen te vrij laten in hun doen en laten. In haar optiek en in de optiek van veel Chinese ouders begint het aanleren van vaardigheden als discipline en doorzettingsvermogen op ongeveer vijfjarige leeftijd. Aangezien vijfjarigen niet uit zichzelf uren gaan studeren, moeten ouders dit bewerkstelligen, eventueel onder dwang. Alleen door een kind te leren dat hard oefenen en hard leren leidt tot succes, kun je ervoor zorgen dat je kind uiteindelijk succesvol wordt.

Op deze visie valt uiteraard het een en ander af te dingen, zoals Amy Chua zelf ook toegeeft. Haar boek schreef ze toen ze in een diepe relatiecrisis met haar jongste dochter zat die in opstand tegen haar regime kwam. In deze crisis kwam ze er achter dat ze haar jongste dochter zou verliezen als ze op deze manier verder zou gaan, waarna ze (gelukkig) besloten heeft de teugels te laten vieren. In dit specifieke geval gaf deze vorm van opvoeden dus al problemen. Extreem doorgevoerd wordt een dergelijke manier van opvoeden ook wel gerelateerd aan het optreden van faalangst, depressie en zelfs aan zelfmoord (zie bijvoorbeeld, Okazi, 1997; Mak, Law & Teng, 2011).

Toch gaat achter deze manier van opvoeden een interessante visie schuil. In tegenstelling tot de visie dat een kind aangeboren talenten bezit die er vanzelf wel uitkomen, wordt door deze ouders heilig geloofd in de rol van oefening; hoe harder je oefent, des te beter je wordt. Positief beschouwd en in de woorden van Amy:

*‘It’s about believing in your child more than anyone else – more than they believe in themselves – and helping them realize their potential, whatever it may be.’*

Haar boek heeft uiteraard voor veel opschudding gezorgd en wordt gelezen met een mengeling van afschuw (“Hoe kun je je kinderen dat aandoen?”) en jaloezie (de kinderen zijn allebei zeer succesvol in wat ze doen). Het boek roept vragen bij de lezer op als: ‘Hoeveel kun je als ouder het gedrag van je kinderen beïnvloeden?’, ‘Klopt het dat het verschil tussen middelmatige en topstudenten het aantal uren oefening is?’ en ‘Wat is precies de invloed van de opvoeding op hoe een kind zich de rest van zijn of haar leven ontwikkelt?’ Deze vragen staan centraal in het eerste deel van dit boek. De hoofdvraag is waarom je doet wat je doet. Is het omdat je het leuk vindt? Maar waarom vind je het leuk? Is dat wellicht omdat je er goed in bent? Maar waarom ben je er goed in? (Wellicht omdat je heel veel geoefend hebt, of omdat je over aangeboren talenten beschikt?) Hoewel op voorhand al gesteld kan worden dat het laatste woord hierover nog niet is gezegd, kan vanuit de psychologie toch enkele belangrijke inzichten geboden worden.

Meer specifiek staat in het eerste hoofdstuk het nature versus nurture-debat centraal. Wat houdt dit debat precies in en waarom wordt het gevoerd? Wat is uit onderzoek inmiddels bekend over de mate waarin eigenschappen aangeboren dan wel aangeleerd zijn? Zijn aangeboren ken-

merken te beïnvloeden en een van de belangrijkste vragen: ‘Wat is de invloed van het denken in termen van nature of nurture?’ Deze vragen komen in het eerste hoofdstuk aan bod.

In het tweede hoofdstuk staat het leerproces centraal. Wat is leren precies en hoe werkt het? Welke processen spelen een rol bij het leren? In dit hoofdstuk staat de nurture-kant van gedrag dus centraal. Voor gedragsbeïnvloeders is het belangrijk te weten hoe leerprocessen werken, zodat in interventies van deze kennis gebruikgemaakt kan worden. Echter, dat iemand gedrag kan uitvoeren, wil nog niet zeggen dat diegene het ook daadwerkelijk doet. Of aangeleerd gedrag vertoond wordt, is onder andere afhankelijk van de concrete doelen die iemand in een situatie heeft en van diens motivatie om deze doelen te willen bereiken. Behoeften, doelen, attitudes en gedrag komen in het derde en laatste hoofdstuk van dit deel aan bod. Enkele modellen worden in dit hoofdstuk besproken aan de hand waarvan gedrag meer inzichtelijk gemaakt kan worden.

Tezamen bieden deze drie hoofdstukken inzicht in mogelijke achtergronden van gedrag. Door te weten waarom mensen doen wat ze doen, kan invloed op het gedrag uitgeoefend worden. In de erop volgende delen zal dieper ingegaan worden op concrete beïnvloedingsstrategieën en beïnvloedingstechnieken.

## Hoofdstuk 1

# Denken in termen van nurture

*‘Daar kan ik niets aan doen, dat zit in mijn genen’*

*‘Alles wat ik heb meegemaakt maakt me tot de persoon die ik nu ben’*

Als je je afvraagt in hoeverre bepaalde eigenschappen, zoals temperament of intelligentie, aangeboren of aangeleerd zijn, begeef je je in een beroemd debat in de wetenschap, namelijk het *nature* versus *nurture*-debat. Hoewel het vandaag de dag moeilijk zal zijn wetenschappers te vinden die geloven dat gedrag volledig wordt bepaald door nature (genen), of volledig door nurture (opvoeding/leerprocessen), wordt er nog steeds flink gediscussieerd over de specifieke invloed die nature en nurture hebben (zie bijvoorbeeld Bradshaw & Ellison, 2009; Baker & Davids, 2007).

Dit hoofdstuk gaat over het denken in termen van genen en leerprocessen. Besproken wordt waarom denken in termen van nurture belangrijk is voor gedragsbeïnvloeders en in hoeverre bepaalde eigenschappen en gedrag daadwerkelijk beïnvloedbaar zijn. Ook wordt de invloed besproken van impliciete theorieën (dit zijn theorieën waar mensen zich niet van bewust zijn) over de vraag of gedrag aangeboren of aangeleerd is. Zoals zal blijken is het beeld dat je van gedrag hebt voor een groot deel bepalend voor de mate waarin je uiteindelijk succesvol zult zijn als gedragsveranderaar van zowel je eigen gedrag, als het gedrag van anderen.

## 1.1 Mensbeelden

Is intelligentie voor het grootste gedeelte aangeboren of aangeleerd? Zijn vrouwen slechter in wiskunde omdat de twee X-chromosomen die zij bezitten op wiskundig gebied nu eenmaal inferieur zijn aan de XY-combinatie waarover mannen beschikken? Is er een gen dat bepaalt of we op het rechte pad blijven, of wellicht het criminele pad verkiezen? Zijn mensen van nature oorlogszoekers of pacifisten?

Het antwoord dat je op deze vragen geeft, zegt iets over je mensbeeld. Een mensbeeld bevat ideeën over hoe je denkt dat mensen in elkaar zitten. Dit beeld heeft consequenties voor de mate waarin je bijvoorbeeld gelooft dat gedrag beïnvloedbaar is. Stel dat je gelooft dat het menselijk IQ voor het grootste gedeelte al bij de geboorte vastligt, dan ben je misschien niet zo snel geneigd om aan trainingsprogramma's deel te nemen die erop gericht zijn het IQ te verhogen. Deze trainingsprogramma's hebben in dat geval toch geen zin. Andersom zou je je waarschijnlijk onmiddellijk inschrijven als je denkt dat de IQ-score door een 'braintraining' te beïnvloeden is en je over enkele weken wilt solliciteren bij een bedrijf waar IQ-testen deel uitmaken van de selectieprocedure. Op eigenschappen die genetisch bepaald zijn, heb je maar weinig invloed. Eigenschappen die aangeleerd zijn, kunnen verder ontwikkeld (of weer afgeleerd) worden.

Het verschil tussen de termen 'genetisch gedetermineerd' en 'genetische predispositie':

- De opvatting dat mensen 'gedetermineerd' zijn (door hun genetisch materiaal) houdt doorgaans in dat genen bepalend zijn bij het tot uiting komen van eigenschappen. De omgeving heeft hier geen, of slechts in zeer beperkte mate invloed op.
- De opvatting dat mensen een 'predispositie' hebben (door hun genetisch materiaal) houdt doorgaans in dat iemand 'aanleg' heeft om bijvoorbeeld depressief te worden. Dit betekent niet dat diegene ook daadwerkelijk depressief wordt; de omgeving heeft hier ook invloed op.

Niet alleen bepaalt je mensbeeld op deze manier gedrag, ook heeft het invloed op de vraag in hoeverre je denkt dat het gedrag van anderen beïnvloedbaar is. Als je denkt dat mensen van nature vredelievend zijn en je

wordt geconfronteerd met buurtbewoners die met elkaar op de vuist gaan, dan ben je waarschijnlijk meer geneigd om die vechtpartijen toe te schrijven aan de omstandigheden (immers, de buurtbewoners zijn normaal gesproken vredelievend). Waarschijnlijk kijk je vervolgens naar de specifieke omstandigheden om te bepalen wat je daaraan kunt veranderen, zodat de van nature zo pacifistische burens zich weer kunnen gedragen zoals het de mens betaamt. Of je gelooft dat gedrag wordt bepaald door de menselijke natuur, of doordat het aangeleerd (of door een specifieke situatie opgeroepen) wordt, heeft dus invloed op je inschatting van de beïnvloedbaarheid van het gedrag.

Sterker nog, je visie op de eigen en andermans ‘natuur’, bepaalt niet alleen in hoeverre je denkt dat gedrag beïnvloedbaar is, maar ook hoe je jezelf en anderen beoordeelt. Stel dat je er bijvoorbeeld van overtuigd bent dat lichaamsgewicht bepaald wordt door gedrag (en niet door aanleg) en je ziet vervolgens iemand met overgewicht een hamburger eten bij McDonald’s, dan schrijf je het overgewicht sneller toe aan zijn of haar gedrag (‘Eigen schuld, dan moet je ook maar minder vet eten’). Dat diegene wellicht een aangeboren stofwisselingsprobleem heeft en één keer per jaar een hamburger eet, daar ga je op dergelijke momenten gemakkelijk aan voorbij.

Samenvattend bepaalt het antwoord op de vraag in welke mate gedrag door genen of door opvoeding wordt bepaald, *het eigen gedrag* (denk je dat het zinvol is om energie te steken in bijvoorbeeld een braintraining?), *het geloof in de beïnvloedbaarheid van het gedrag van anderen* (moet je anderen aan een dergelijke training onderwerpen?) en *de manier waarop het gedrag van anderen geïnterpreteerd en beoordeeld wordt*. Dergelijke implicaties van het denken in termen van nature versus nurture, maken het antwoord dat gegeven wordt op de vraag of iets door nature of nurture bepaald wordt beladen. Stel bijvoorbeeld dat iemand denkt dat intelligentie volledig genetisch gedetermineerd is en hij of zij vindt dat bepaalde bevolkingsgroepen (uit lagere sociale klassen of bepaalde groepen allochtonen) systematisch lager op IQ-testen scoren, dan zal diegene het afraden om voor deze groepen extra programma’s op te zetten om ze op cognitief vlak te versterken. In de wetenschap heeft dit debat dan ook voor verhitte discussies gezorgd.

## 1.2 Impliciete theorieën: Incremental versus Entity Theories

Als Alexander gelooft dat IQ trainbaar is, dan wordt in de psychologie gezegd dat hij voor deze eigenschap een *incremental theory* heeft (een geloof dat IQ te ontwikkelen is). Als Annelies gelooft dat het IQ aangeboren is, dan heeft zij voor deze eigenschap een *entity theory* (een geloof dat het IQ vaststaat en dus niet ontwikkeld kan worden). Iedereen bezit dergelijke, vaak impliciete (onuitgesproken en onbewuste) theorieën, bijvoorbeeld voor de mate waarin je sportief bent, of voor de mate waarin je gewicht beïnvloed kan worden.

Of je een incremental theory of een entity theory hebt, heeft verschillende implicaties. We weten inmiddels dat Alexander met zijn incremental theory eerder dan Annelies zal deelnemen aan een cursus die erop gericht is het IQ te verhogen. Maar hoe reageren Alexander en Annelies eigenlijk op een IQ-test? Voor mensen die geloven dat IQ te trainen valt, betekent een IQ-test niet meer en niet minder dan dat het ‘je score op dat moment’ weergeeft (immers, je kunt het verder ontwikkelen). Echter, voor mensen die geloven dat het IQ vaststaat, zal het resultaat van de test ‘je intelligentie’ weergeven (immers, IQ is verder niet trainbaar). Je kunt je voorstellen dat Alexander daardoor veel meer ontspannen een IQ-test maakt (het resultaat zegt volgens hem iets over zijn score *op dat moment*) dan Annelies (de test geeft volgens haar weer hoe hoog haar IQ is).

Ook de reacties op de testresultaten verschillen waarschijnlijk. Een teleurstellende score betekent voor Alexander dat hij nog even flink moet oefenen, maar voor Annelies dat zij minder slim is dan ze wellicht dacht. Hoewel Alexander waarschijnlijk direct nog een paar testen doet om te kijken of zijn score al iets toeneemt, zal Annelies voorlopig ver uit de buurt van een IQ-test blijven.

Je kunt je voorstellen dat de reactie van Alexander in veel gevallen productiever zal zijn, vooral als je bedenkt dat optimisme over het algemeen leidt tot een grotere kans op succes (zie bijvoorbeeld, Solberg Nes, Evans & Segerstrom, 2009; Mohanty, 2010; Carver, Scheier & Segerstrom, 2010; Geers, Wellman, Seligman, Wuyek & Neff, 2010). In elk geval kan gesteld worden dat de testsituatie voor hem minder stress oplevert, wat over het algemeen de prestatie eveneens ten goede zal komen (zie box 1.1 voor enkele voorbeelden van onderzoek naar de consequenties van het hebben van entity en incremental theories).



Of je dus voor bepaalde eigenschappen een incremental of een entity theory hebt, heeft invloed op hoe je tegenover het testen van die eigenschap zal staan, hoe je de testsituatie ervaart en hoe je de resultaten van de test interpreteert. Voor een gedragsbeïnvloeder (al gaat het slechts om het veranderen van je eigen gedrag) is dit belangrijk om te beseffen. Stel dat je bijvoorbeeld een IQ-testtraining op wilt zetten, dan kan het helpen om bij de werving van kandidaten informatie te verschaffen over de trainbaarheid van het IQ. Daarnaast is het belangrijk te beseffen dat als je mensen test, de uitslagen van de testen door de een heel anders geïnterpreteerd worden dan door de ander. De invloed die een testuitslag kan hebben, dient niet onderschat te worden.

---

### **Box 1.1 Het geloof in verandering versus stabiliteit**

*‘Een jongetje dat nieuw is op school doet zijn best om bij zijn klasgenootjes in de smaak te vallen en zijn plek op school te vinden. Hij doet alleen veel te goed zijn best om aardig gevonden te worden en daarbij liegt hij af en toe en speelt hij soms vals als er een opdracht gedaan moet worden, echter zonder daarmee zijn klasgenootjes te willen schaden.’*

(Erdley & Dweck, 1993)

Bovenstaand scenario hebben Cynthia Erdley en Carol Dweck (1993) aan kinderen voorgelegd. Vervolgens waren er twee varianten wat betreft de afloop van het verhaal. In de eerste variant bleef het jongetje discutabel gedrag vertonen, maar in de tweede variant beterde hij zijn leven. Na het lezen van het verhaaltje, werd de kinderen gevraagd het jongetje te beoordelen, waarbij er gekeken werd naar verschillen tussen kinderen die geloofden dat mensen konden veranderen (*incremental theorists*) en kinderen die hier niet in geloofden (*entity theorists*).

De resultaten van deze studie lieten zien dat beide groepen kinderen het jongetje gelijk beoordeelden als het einde van het verhaal consistent was met het begin (het jongetje veranderde zijn gedrag dus niet). Beide groepen kinderen (*entity theorists* en *incremental theorists*) beoordeelden het jongetje in dat geval niet al te positief. Echter, als het einde van het verhaal niet consistent was met het begin, dan was er een groot verschil tussen beide groepen kinderen te zien. De kinderen die geloofden in de veranderbaarheid van mensen, schreven meer positieve eigenschappen aan het jongetje toe dan kinderen die hier niet in geloofden. De kinderen die dus niet geloofden in verandering, hielden vast aan het negatieve gedrag dat het nieuwe jongetje aan het begin had laten zien. Er was dan ook geen

verschil bij kinderen die *niet* geloofden in veranderbaarheid, tussen het oordeel van het jongetje dat consistent negatief gedrag en inconsistent gedrag (eerst negatief en dan positief gedrag) liet zien. Bovendien gaven kinderen die het inconsistente verhaal hadden gehoord en niet geloofden in verandering (en de kinderen die het consistente verhaal hadden gehoord) veel vaker dan de kinderen die geloofden in verandering aan dat het jongetje over drie weken waarschijnlijk nog precies hetzelfde is en dat hij waarschijnlijk over vier jaar iemand is die problemen veroorzaakt. Hiermee in overeenstemming stelden de kinderen die niet geloofden in verandering desgevraagd voor om het jongetje veel zwaarder te straffen dan kinderen die wel geloofden in verandering.

Of het nu om jonge kinderen gaat die een oordeel moeten vellen over een leeftijds-genootje, of het volwassenen betreft die geloven dat er in het bedrijf waar ze willen solliciteren gelet wordt op ‘hoe goed je bent’ (in plaats van ‘in hoeverre je je nog verder kunt ontwikkelen’), het geloof in veranderbaarheid versus stabiliteit beïnvloedt gedrag dat mensen laten zien sterk (zie Murphy & Dweck, 2009). Stel dat je als gedragsbeïnvloeder de prestaties van een groep studenten wilt bevorderen omdat je gelooft dat er meer in ze zit, welke problemen kun je dan tegenkomen en kun je hier iets aan doen?

### ***Het doorbreken van het geloof dat intelligentie onveranderlijk is***

Zoals inmiddels verwacht kan worden, bleek uit een studie onder 373 adolescenten dat hun geloof in de veranderbaarheid van intelligentie invloed heeft op hun wiskundeprestaties. Jongeren die geloofden dat intelligentie kan toenemen, lieten over een periode van twee jaar een verbetering van hun wiskundeprestaties zien, terwijl jongeren die geloofden dat intelligentie iets is dat vaststaat, deze verbetering niet lieten zien (Blackwell, Trzeniewski & Dweck, 2007). Hoe werkt dit precies? Doron et al. (2009) toonden aan dat studenten die geloven in verandering betere *copingvaardigheden* (vaardigheden om met moeilijke situaties om te gaan) hebben dan studenten die niet geloven in verandering (Doron, Stephan, Boiché & Le Scanff, 2009). De studenten die geloven in verandering zoeken vaker sociale steun, zijn beter in het plannen, uiten hun emoties meer en vragen anderen sneller om hulp dan studenten die niet geloven in verandering. De laatste groep gelooft sowieso niet dat ze zelf controle kunnen uitoefenen op hun prestaties, wat sneller tot ‘acceptatie’ en ‘vermijding’ van de situatie leidt. Je kunt je voorstellen dat studenten die superieure copingvaardigheden bezitten beter presteren omdat ze het probleem aanpakken, terwijl studenten die niet geloven in verandering slechter presteren omdat ze problemen eerder vermijden.

Betekent dit dat mensen die niet geloven in verandering dan maar pech hebben? Niet per se. Een vrij eenvoudige interventie onder jongeren bleek al te helpen. Gedurende acht weken kreeg een groep jongeren 25 minuten per week een workshop over ‘de werking van