

DEEL 1

GEDRAGS- DETERMINANTEN: WAAROM DOE JE WAT JE DOET?

Sophia was veertien jaar 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 zowel door Yale als door Harvard geaccepteerd en kon dus kiezen tussen twee van de beste universiteiten in de wereld. Betreft het hier een buitengewoon getalenteerd meisje bij wie het bespelen van de piano al op jonge leeftijd vanzelf ging en plezier opleverde?

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.""

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 zulke typisch succesvolle kinderen hebben (de wiskundewondertjes en muzikale talenten). 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 uiteen dat zij op haar twee dochters, Sophia en Louisa, heeft losgelaten. 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;
- televisie kijken en videospelletjes spelen;
- hun eigen buitenschoolse activiteiten kiezen;
- cijfers halen die niet perfect waren;

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

- op de tweede plaats belanden als student, behalve als het gymnastiek en drama betrof;
- een ander instrument dan de piano of de viool bespelen;
- het oefenen op de piano of de viool overslaan.

In haar boek beschrijft ze de uren en uren die haar dochters op de piano of de viool moesten oefenen (drie uur per dag). Amy schuwde geen enkel middel om dat voor elkaar te krijgen. Als haar dochters dwarslagen, dreigde ze hun knuffels te verbranden, hun poppen te doneren aan een goed doel, hun verjaardag niet te vieren enzovoort. 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 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. Ze schreef haar boek toen ze in een diepe relatiecrisis met haar jongste dochter zat, die in opstand kwam tegen haar regime. In deze crisis kwam ze erachter dat ze haar jongste dochter zou verliezen als ze op deze manier verder zou gaan, waarna ze besloot 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 en depressie, en zelfs aan zelfdoding (zie bijvoorbeeld Okazi, 1997; Mak et al., 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, geloven deze ouders heilig 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, ook op het moment van schrijven in 2023, allebei zeer succesvol in wat ze doen). Het boek roept vragen bij de lezer op als: ‘In hoeverre 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 diens leven ontwikkelt?’ Deze vragen staan centraal in het eerste deel van dit boek. De hoofdvraag is waarom je doet wat

je doet. Omdat je het leuk vindt? Maar waarom vind je het leuk? Wellicht omdat je er goed in bent? Maar waardoor ben je er goed in? (Doordat je heel veel geoefend hebt, of doordat je over aangeboren talenten beschikt?) Hoewel op voorhand al gesteld kan worden dat het laatste woord hierover nog niet is gezegd, kunnen vanuit de psychologie toch enkele belangrijke inzichten geboden worden.

Meer specifiek staat in het eerste hoofdstuk het *nature* en *nurture*-vraagstuk centraal. Wat houdt dit vraagstuk precies in en waarom is het van belang? Wat is uit onderzoek bekend over de mate waarin eigenschappen en uiteindelijk gedrag aangeboren en aangeleerd zijn? Zijn aangeboren kenmerken te veranderen? En een van de belangrijkste vragen: 'Wat is de invloed van het denken in termen van nature of nurture op eventuele verandering van eigenschappen en gedrag?' 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 hier een rol bij? In dit hoofdstuk staat de nurturekant van gedrag centraal. Voor gedragsbeïnvloeders is het belangrijk te weten hoe leerprocessen werken, zodat ze tijdens interventies gebruik kunnen maken van deze kennis. Dat iemand gedrag kan uitvoeren, wil echter 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 de motivatie om deze doelen te bereiken, omgevingsinvloeden, enzovoort. Deze 'determinanten van gedrag' (oorzaken van gedrag) komen in het derde en laatste hoofdstuk van dit deel aan bod aan de hand van de belangrijkste basistheorieën en modellen op het gebied van gedragsverandering.

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 eropvolgende delen zal dieper ingegaan worden op concrete beïnvloedingsstrategieën en beïnvloedingstechnieken.

1

Nature, nurture en de invloed van mensbeelden op gedragsverandering

‘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 wetenschappelijk debat, 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 door **nurture** (opvoeding/leerprocessen), wordt er nog steeds flink gediscussieerd over de specifieke invloed die nature en nurture hebben (zie bijvoorbeeld Bradshaw & Ellison, 2009; Clinton et al., 2022; Baker & Davids, 2007).

Dit hoofdstuk gaat over het denken in termen van genen (nature) en leerprocessen (nurture). 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, zowel van je eigen gedrag als van 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? Altruïstisch of egoïstisch? Zijn studenten van nature lui en dien je ze daarom als docent te verplichten om aanwezig te zijn? 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 bijvoorbeeld consequenties voor de mate waarin je gelooft dat gedrag te veranderen 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 deel te nemen aan trainingsprogramma's 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 dacht dat een 'braintraining' de IQ-score kon beïnvloeden 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, kun je verder ontwikkelen (of weer afleren).

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.

Je mensbeeld bepaalt op deze manier niet alleen je gedrag, maar het heeft ook 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, mensen zijn normaal gesproken vredelievend). Waarschijnlijk kijk je 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 dat het aangeleerd is of door een specifieke situatie opgeroepen wordt, heeft dus invloed op je inschatting in hoeverre en op welke manier je het gedrag kunt veranderen.

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 bijvoorbeeld dat je ervan overtuigd bent dat lichaamsgewicht bepaald wordt door gedrag (en niet door aanleg). Als je vervolgens iemand met overgewicht een hamburger ziet eten bij McDonald’s, dan schrijf je dat overgewicht sneller toe aan diens 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.

BOX 1.1 GOED BELEID BEGINT MET EEN CORRECT MENSBEELD: ADVIEZEN VAN DE WETENSCHAPPELIJKE RAAD VOOR HET REGERINGSBELEID (WRR) AAN DE OVERHEID

Zoals de naam al aangeeft, verschaft de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid de regering op basis van wetenschappelijk onderzoek advies over het te voeren beleid. In een uitgave van de WRR uit 2011 staat de vraag centraal of en hoe inzichten vanuit de sociale en gedragswetenschappen het overheidsbeleid zouden moeten beïnvloeden (Tiemeijer, 2011). Oftewel: hoe kan de overheid een beleid voeren dat de keuzes van burgers² positief beïnvloedt? Welk mensbeeld moet aan dat beleid ten grondslag liggen?

De WRR benadert deze vraag vanuit twee belangrijke gezichtspunten. Het eerste is dat het beleid uiteraard aan moet sluiten bij de wijze waarop mensen in elkaar zitten, want als die aansluiting niet goed is, is de kans groot dat het beleid faalt. Als de overheid er bijvoorbeeld van uitgaat dat mensen van nature zeer gezagsgetrouw zijn, dan kan de uitkomst van beleid (‘We vertellen mensen hoe het moet en dan doen ze het wel’) teleurstellend zijn, bijvoorbeeld doordat mensen zelf over kwesties na blijken te denken en dan tot andere conclusies komen, en elkaar bovendien blijken te beïnvloeden. Het tweede gezichtspunt – en dit is een heel belangrijke, dat bovendien het eerste nuanceert – is dat het mensbeeld dat ten grondslag ligt aan het beleid zelf ook invloed heeft op de wijze waarop mensen zich gedragen. Ter illustratie: als de overheid mensen ziet als opportunistisch en bereid tot liegen en bedriegen, dan zal in het beleid waarschijnlijk de nadruk liggen op sancties (straffen) bij overtredingen en op oeverloze controles. Het uitvoeren van dergelijk beleid heeft invloed op hoe

2 Voor gedragsveranderaars in de praktijk kan het belangrijk zijn te beseffen dat de term ‘burger’ bij aardig wat mensen negatieve associaties oproept. Deze mensen stellen de term gelijk aan ‘het gepeupel’ en een overheid die op haar onderdanen neerkijkt. Als je als gedragsveranderaar over ‘burgers’ spreekt, kan dit mensen dus afschrikken. Dit geldt al helemaal voor mensen die enigszins wantrouwend naar de overheid kijken en daardoor een gedragsveranderaar die over ‘burgers’ praat al snel zien als een manipulator. Het is beter om een wat neutralere term te gebruiken, bijvoorbeeld ‘inwoners’.

mensen zich gedragen. Een dergelijk sanctiebeleid kan volgens de WRR een *frame* vormen waardoor mensen naar de wereld kijken. Waar het eerder wellicht op eigen verantwoordelijkheid, ethiek en intrinsieke (vanuit jezelf voortkomende) motivatie aankwam, is het frame nu meer een zakelijke transactie (als ik een overtreding bega, dan kan ik betrapt worden en een straf ontvangen). Dit kan onwenselijk gedrag oproepen doordat de eigen verantwoordelijkheid naar de achtergrond verdwijnt en wordt vervangen door een inschatting van de pakkans in combinatie met de hoogte van een boete. Het mensbeeld van de overheid bepaalt in dit voorbeeld beleid (het eerste gezichtspunt), maar dit beleid bepaalt vervolgens hoe mensen zich gaan gedragen (het tweede gezichtspunt).

Hoe zit dit in de praktijk? Wat doet de overheid om gedrag te beïnvloeden en welke consequenties kan dit hebben? In de uitgave van de WRR wordt geconstateerd dat de overheid nog altijd uitgaat van het mensbeeld van de burger als *homo economicus*, die bij elke keuze een zakelijke afweging maakt. Als voorbeeld hiervan geeft de WRR de introductie van rekeningrijden: in de communicatie ligt de nadruk vooral op het financiële aspect (autobezitters zouden er financieel niet op achteruitgaan, of er zelfs beter van worden) in plaats van het effect op files en op het milieu. Andere voorbeelden zijn het lerarentekort oplossen met hogere salarissen, duurzaamheidsmaatregelen stimuleren met subsidies en gezond gedrag bevorderen met het duurder maken van ongezonde keuzes (accijnzen op bijvoorbeeld sigaretten en vette producten). Ook heeft de overheid het voortdurend over koopkrachtplaatjes in plaats van over het welzijn van de samenleving. De financieel calculerende, individuele inwoner wordt dus aangesproken.

Financiële prikkels blijken goed te werken, maar er kunnen ook ongewenste effecten optreden, zoals het genoemde ondermijnen van de eigen verantwoordelijkheid (zelf ethische overwegingen maken). Hiermee samenhangend kan sanctiebeleid, of het tegenovergestelde, beloningsbeleid, de intrinsieke motivatie ondermijnen. Het introduceren van beloningen kan er bijvoorbeeld toe leiden dat de intrinsieke motivatie (iets doen omdat het goed voelt, bijvoorbeeld vrijwilligerswerk, mantelzorg) in elk geval deels wordt vervangen door de extrinsieke motivatie om er geld mee te verdienen. Hoewel de mantelzorg voor een ouder of partner heus niet direct ophoudt als een beloning vervolgens weer uitblijft, geeft het wegvallen ervan wel degelijk negatieve gevoelens. Minder extreem dan mantelzorg, maar zeker zo belangrijk, is een concreet voorbeeld rond bloeddonaties in Zweden. Na de introductie van een financiële beloning bleken vooral vrouwen minder bloed te doneren (Mellstrom & Johannesson, 2015). De introductie van een financiële prikkel bleek hun intrinsieke motivatie om iets goeds te doen te ondermijnen, en wel zodanig dat iets minder dan de helft van de vrouwelijke donoren geen bloed meer gaf. Een grootschalig Zweeds onderzoek, gebaseerd op een groot veldonderzoek, waarin naar ongeveer 27 miljoen individuele beslissingen om al dan niet te recyclen gekeken werd, liet eveneens zien dat het (extra) belonen van milieuvriendelijk gedrag tot ongewenste resultaten (minder recyclen) kon leiden (Wollbrant et al., 2022).

Daarnaast kan een sanctiesysteem volgens het tweede gezichtspunt (wat je met beleid impliciet communiceert) het onderlinge vertrouwen en de samenwerking tussen mensen ondermijnen. Immers, als mensen van nature samenwerken en te vertrouwen zijn, waarom zou er dan een sanctiesysteem nodig zijn? De aanwezigheid van een sanctiesysteem impliceert dus dat andere mensen het negatieve kiezen, waardoor de persoon die een keuze maakt de neiging krijgt ook het negatieve te kiezen (Tiemeijer, 2011, p. 82). Omdat mensen elkaar sterk beïnvloeden, kan het introduceren van een sanctiesysteem dus leiden tot het tegenovergestelde van de gewenste effecten.

Formeel worden deze processen ook wel samengevat als *crowding out*-effecten: financiële beloningen en straffen *verdrücken* in dit geval de intrinsieke motivatie, de eigen verantwoordelijkheid en het zelf maken van ethische overwegingen.

Wat betekent dit nu concreet voor overheidsbeleid? Wat voor adviezen geeft de WRR over gedragsverandering? Uit een steeds grotere stroom wetenschappelijk onderzoek blijkt dat mensen niet uitsluitend streven naar eigen gewin, maar van nature prosociaal gedrag vertonen, waarbij ze elkaar, indien mogelijk, sterk blijken te corrigeren bij overtredingen. Daarom adviseert de WRR meer te communiceren over sociale normen en dan specifiek over wat de meerderheid daadwerkelijk doet (zie ook paragraaf 8.2 over de invloed van descriptieve normen). Bovendien adviseert de WRR om minder de nadruk te leggen op individuele winstmaximalisatie en meer op *betekenisvolle sociale verbanden en maatschappelijke participatie* (Tiemeijer, 2011, p. 112). Hiermee wordt gepleit voor meer aandacht voor inzichten uit de gedrags- en sociale wetenschappen. Boven alles wijst de WRR erop dat meer praktijkgericht onderzoek gewenst is: als gedragsverandering op een bepaald beleidsdomein gewenst is, doe dan onderzoek naar drijfveren, keuzeprocessen, contextuele factoren (invloeden van de omgeving) en individuele verschillen (Tiemeijer, 2011, p. 95). Inzicht in deze processen kan tot beter passend en effectiever overheidsbeleid leiden. Deze gedachte wordt ook in dit boek gevolgd en is de reden dat in hoofdstuk 3 uitgebreid aandacht is voor deze factoren. Het onderzoeken van deze factoren komt in hoofdstuk 8 aan bod (zie bijvoorbeeld stap 1 van Intervention Mapping in paragraaf 8.2).

Samenvattend bepaalt het antwoord op de vraag in welke mate gedrag door genen of door leerprocessen wordt beïnvloed *het eigen gedrag* (denk je dat het zinvol is om energie te steken in bijvoorbeeld een braintraining of in open en altruïstisch gedrag naar anderen toe?), *het geloof in de beïnvloedbaarheid van het gedrag van anderen* (moet je anderen aan een braintraining onderwerpen en kun je prosociaal gedrag in anderen oproepen?) en *de manier waarop het gedrag van anderen geïnterpreteerd en beoordeeld wordt* (is diegene dom of gedraagt die zich dom, zijn anderen egocentrisch of gedragen ze zich in deze context egocentrisch?). Dergelijke implicaties van het denken in termen van nature versus nurture maken je antwoord op de vraag of iets door nature of

nurture bepaald wordt beladen. Stel bijvoorbeeld dat iemand denkt dat intelligentie grotendeels genetisch gedetermineerd is en diegene ziet dat bepaalde bevolkingsgroepen (uit lagere sociale klassen of met een migratieachtergrond) systematisch lager scoren op IQ-testen. Deze persoon zal dan geen voorstander zijn van het ontwikkelen van extra programma's voor deze groepen om ze op cognitief vlak te versterken. Dat zou immers een verspilling van geld en moeite zijn. Vanwege de grote implicaties van dergelijke denkbeelden heeft dit debat in de wetenschap 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 heeft dergelijke, vaak impliciete (onuitgesproken en onbewuste) theorieën, bijvoorbeeld over de mate waarin je sportief bent, of over de mate waarin je je gewicht kunt beïnvloeden.

Of je ergens een incremental theory of een entity theory over hebt, heeft verschillende implicaties. We weten inmiddels dat Alexander met zijn incremental theory eerder zal deelnemen aan een cursus die erop gericht is het IQ te verhogen dan Annelies. Maar hoe reageren Alexander en Annelies eigenlijk als ze een IQ-test maken? Voor mensen die geloven dat IQ te trainen valt, betekent een IQ-test slechts dat die 'je score op dat moment' weergeeft (immers, je kunt je IQ verder ontwikkelen). Maar 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 een IQ-test daardoor veel meer ontspannen 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 en zal blijven).

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 Alexanders reactie 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 et al., 2009; Mohanty, 2010; Carver et al., 2010; Geers et al., 2010). In elk geval zal de testsituatie voor hem waarschijnlijk minder stress opleveren, wat over het algemeen de prestatie eveneens ten goede zal komen (zie box 1.2 voor enkele voorbeelden van onderzoek naar de consequenties van het hebben van entity en incremental theories).