

Mijn ego heeft altijd gelijk

Roos Vonk

Mijn ego heeft
altijd gelijk

Van zelfbedrog naar zelfkennis

MEULENHOF

De QR-code achter in dit boek en de links in de voetnoten zijn geplaatst als service aan de lezer, maar de content waar de meeste links naar verwijzen maakt geen onderdeel uit van dit boek, die is van de betreffende maker. Het is mogelijk dat deze links of de content na verloop van tijd gewijzigd worden, en dat de content via de link niet meer beschikbaar is.

ISBN 978-90-290-9495-5

ISBN 978-94-023-1821-0 (e-book)

ISBN 978-90-528-6641-3 (audio)

NUR 770

Omslagontwerp: © Ingrid Bockting

Auteursfoto: © Linelle Deunk Photography

Vormgeving binnenwerk: Steven Boland

© 2023 Roos Vonk en Meulenhoff Boekeryj bv, Amsterdam. Deze uitgave kwam tot stand door bemiddeling van Sebes & Bisseling Literary Agency te Amsterdam

De uitgever heeft ernaar gestreefd alle rechten van derden te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen contact opnemen met Meulenhoff Boekeryj bv, Amsterdam.

Niets uit deze uitgave mag openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, internet of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor Bobbie
die het me voordeed
Leven met vuur, met overgave, zonder ego.

The miracle of your mind isn't that you can see the world as it is.

It's that you can see the world as it isn't.

– *Kathryn Schulz*

Inhoud

Inleiding	9
Blinde vlekken	19
Roze bril	65
Kleine ego's, grote ego's	107
Het strategische zelf	159
Bevrijd je van je ego	201
De narcistische samenleving	247
Nawoord	277
Bronnenlijst	279
Begrippenlijst	303
Website bij dit boek (QR-code)	319

Inleiding

Stel je voor: er is een pil die je de rest van je leven volmaakt gelukkig maakt. Als je die inneemt, kom je in een diepe droomslaap waarin je leven voorspoedig verloopt. Nooit meer afwijzing, mislukking, twijfels over jezelf. Nooit meer onrecht, irritatie, tegenslag. Niets van dat alles. Je leven is liefdevol, geïnspireerd, vervuld, succesvol, of wat je maar wilt. Je weet niet dat het een droom is, dus het lijkt allemaal echt. Zou dat niet heerlijk zijn? Zou je die pil niet meteen nemen?

Als je net zo bent als de meeste mensen, zeg je toch nee tegen deze pil. Je wilt in de echte wereld leven. Waarheid, echtheid, kom maar op. Dan maar met alle narigheid erbij.

Maar ondertussen! Psychologisch onderzoek laat zien dat we onszelf **onbewust** voortdurend misleiden. We hebben een gekleurde kijk op de wereld om ons heen en vooral op onszelf. Ik ook. Mensen zeggen wel eens: 'Jij als hoogleraar psychologie, jij hebt dat toch niet!' Maar dat is net zoets als denken dat een arts nooit ziek zou zijn. Psychologen zijn ook maar mensen – en ik zal dat illustreren door in dit boek af en toe voorbeelden van mezelf te geven. Niet omdat ik uitblink in menselijke tekortkomingen (voor alle zekerheid wil ik dat toch wel even gezegd hebben), maar juist omdat ik denk dat ik net zo ben als iedereen.

Een voorbeeld. Ik schreef jarenlang elke maand een column

in *Psychologie Magazine*. Als ik de eerste versie naar de redactie had gestuurd, kwam die soms terug met allerlei kritische opmerkingen: ‘Kun je dit beter uitleggen’, ‘Klopt dit wel?’, ‘Kun je meer vertellen over onderzoek X’, ‘Hier graag een voorbeeld bij’, en dan ook nog: ‘Het moet wel korter’. Dan raakte ik geïrriteerd en dacht: als je het allemaal zo goed weet, schrijf je die column toch voortaan lekker zelf? Een paar uur later keek ik er vaak wel anders tegen aan, maar het gaat nu om mijn eerste reactie: ik wilde niet zien dat die column misschien gewoon nog niet goed was. Ik keek door een partijdige bril, daardoor kon ik ook niet nieuwsgierig zijn naar wat een ander zag.

Nu heb ik toevallig een positief beeld van mijn schrijfkwaliteiten. Als het ging om iets waar ik zelf ook over twijfel, zou ik anders reageren. Ik zou misschien schrikken: oei, ik kan dit misschien gewoon niet. Maar stel dat mijn zelfbeeld op dit vlak té negatief is, dan zou dat net zo goed een onjuiste, vertekende interpretatie van de kritiek zijn. Bij een negatief zelfbeeld gaat de vertekening alleen in een andere richting.

We beseffen niet dat we door een gekleurde bril kijken. We hebben allemaal oprecht de indruk dat ons beeld klopt, dat we niet aan zelfbedrog doen. Dat is te danken aan ons **psychologisch afweersysteem**, dat net zo onzichtbaar werkt als ons lichamelijk afweersysteem. Je weet meestal niet dat je immuunsysteem een schadelijke bacterie heeft afgeweerd, zeker niet wanneer je geen ziekteverschijnselen krijgt. Evenmin weet je wanneer je psychologisch ongerief buiten de deur hebt weten te houden. Ja, soms lukt het niet om aan de harde werkelijkheid een gunstige draai te geven; dan slaat de ongewenste psychologische indringer toch toe en zit je in zak en as. Maar over het algemeen weet onze innerlijke **spindoctor** het heel goed te redden. We hebben een enorme hoeveelheid **psychologische huismiddeltjes** tot onze beschikking om ons welbevinden en ons zelfbeeld op te peppen. Onwetend dat we onszelf die middeltjes regelmatig toedienen, lijkt het allemaal echt en waar. Precies zoals bij die droompil – die je niet wilde.

Onze psychologische huisapotheek

Je bent in dit boek begonnen. Dat betekent misschien dat je nieuwsgierig bent hoe de wereld en jijzelf eruitzien als je je partijdige bril afzet. Ontdekken wie je bent kan pijnlijk zijn, want het kan je illusies over jezelf onderuithalen. Stel dat een ambitieuze tennisspeler moet erkennen dat hij nooit op Wimbledon zal staan. Als dat zijn droom was, is die erkenning een pijnlijk verlies. Maar het is ook een bevrijding, want vanaf dat moment kan hij gewoon lekker tennissen. Sommige mensen willen alles goed doen om te bewijzen dat ze waardevol zijn. Maar alles goed doen is onmogelijk, dus ze leven voortdurend op gespannen voet met de werkelijkheid. Ook in contacten met kennissen, collega's, vrienden en geliefden gebeurt dit: als je steeds aan het werk bent om leuk, lief, stoer of slim genoeg te zijn, kun je nooit echt ontspannen of je werkelijk verbonden voelen met de ander.

De psychologische **huisapotheek** voorziet in vele middeltjes om onze illusies te beschermen en de botsing met de werkelijkheid aan het oog te onttrekken. Die huismiddeltjes brengen gemoedsrust. Tegelijkertijd is het effect dat je niet ten volle in het leven staat en niet alle wegen ziet die open liggen. Het is alsof je in een landschap loopt met aan één kant een ravijn dat voelt als het einde van de wereld. Je wilt niet weten dat dat ravijn er is en je wilt er al helemaal niet naartoe om het terrein aan de andere kant te verkennen. Dus je kunt niet écht om je heen kijken; een deel van je blikveld is afgesloten en daardoor een deel van je mogelijke paden ook.

Zonder die innerlijke beschermingslijnes zou je meer zien, meer geraakt worden, meer leren, nieuwe wegen verkennen en nieuwe ervaringen opdoen. Je zou kunnen ontdekken waar je kwaliteiten liggen en waar je beperkingen, wat je diepste verlangens zijn, je donkerste angsten, je hoogste idealen, maar ook je minder zuivere verborgen bedoelingen. Vrienden, een partner, een baan of studie kiezen die bij je passen, zodat ze je inspireren en het beste in je naar boven halen. Je zou meer begrip kunnen opbrengen voor de beperkingen van anderen, omdat je die van jezelf ook zo goed kent. Nieuwsgierig en onbevangen naar feed-

back luisteren, zonder je bedreigd te voelen. Trouw blijven aan je waarden en je eigenheid. Op een vrije, open, onbevangen manier de wereld tegemoet treden. Klinkt goed, toch?

Het ik-tijdperk

We leven in een tijd waarin het extra belangrijk is geworden dat we meer zelfkennis hebben en ons bewust zijn van onze beperkingen, alleen al als rem op het groeiende **narcisme**. Jonge mensen van nu zouden narcistischer zijn dan voorgaande generaties en er wordt zelfs gesproken van een narcisme-epidemie.* Niet alle onderzoekers zijn het daarmee eens,³ maar we kunnen in elk geval constateren dat de *self-focus* is toegenomen in de westerse wereld in de afgelopen decennia: waar nederigheid een belangrijke waarde was, staat nu het ik meer centraal. Veel mensen vinden het vanzelfsprekend dat ze 'recht hebben' op geluk, op het uitspreken van hun meningen en oordelen, op het ontdekken van hun bijzondere kwaliteiten en hun 'passie'. Mensen uiten dat ook meer in mondig en extravert gedrag. Veel jonge mensen willen 'later beroemd worden', vaak zelfs zonder een idee over de kwaliteiten waarmee ze dat kunnen bereiken.⁴ Kinderen groeien op met het idee dat ze alles uit zichzelf moeten halen en heel bijzonder zijn, als unieke, autonome wezens – terwijl de boodschap aan kinderen vroeger was: 'Je moet je niks in je hoofd halen. Doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg.'

Door internet en sociale media heeft iedereen een podium om persoonlijke meningen, ervaringen en gevoelens de wereld in te slingeren.⁵ Velen hebben daarbij ook weinig remmingen om zichzelf tot autoriteit te bombarderen: 'Kijk, ik heb op Facebook deze informatie gevonden, dit hebben al die deskundigen gemist!' Met zoveel beschikbare informatie kan iedereen zichzelf als deskundige beschouwen, niet beseffend welke informatie men allemaal niet

* In 1950 vond 12% van de Amerikaanse scholieren zichzelf een 'belangrijk mens', 55 jaar later was dat 80%.¹ Ook de Nederlandse onderzoeker Sander Thomaes constateerde dat wie nu gemiddeld scoort op een test voor narcisme, tientallen jaren geleden zou worden aangemerkt als een probleemgeval.²

heeft. Mensen blijken zelfs al te denken dat ze ergens verstand van hebben door het simpele feit dát ze informatie kunnen vinden en delen met anderen, al hebben ze die vaak niet eens gelezen.⁶ Quasideskundigen, complotdenkers en populistten met simpele antwoorden op complexe problemen presenteren voortdurend aantrekkelijke ingrediënten aan onze huisapotheek: verhalen die ons een illusie van greep op de wereld geven, waarmee we onszelf kunnen onderscheiden of ons kunnen afsluiten van bedreigende informatie over wat er in de wereld gebeurt (bijv. over klimaatverandering).

Volgens schrijver en historicus Yuval Harari⁷ (bekend van zijn boek *Sapiens*) moeten we meer moeite doen om tot zelfkennis te komen: 'Mensen zijn zo makkelijk te manipuleren omdat ze zichzelf niet goed kennen. Ze vertrouwen op alles wat er in hun geest omhoog ploft.' Dat hangt samen met de centrale rol van het ik. We volgen ons 'eigen gevoel', maar dat wordt in feite sterk beïnvloed door de mensen om ons heen, onze cultuur, media, slimme marketeers. Dat onderschatten we, deels doordat we geen toegang hebben tot onbewuste processen die onze gevoelens en voorkeuren sturen. Voor een ander deel is het ook een staaltje wensdenken en zelfoverschatting, te danken aan onze interne spindoctor. 'Andere mensen worden beïnvloed door reclame en nepnieuws, maar ik vorm mijn eigen mening.'

Niet alleen overschatten we onze **autonomie**, ook in andere opzichten is ons zelfbeeld veelal geflatteerd – zo hardnekkig zelfs dat onderzoekers spreken van het **totalitaire ego**:⁸ net als in een totalitair politiek systeem worden onwelgevallige feiten verdraaid of weggegensureerd. Dat heeft voordelen voor de mentale gezondheid; mensen met een realistisch zelfbeeld zijn bijvoorbeeld vaker depressief (ze zijn om die reden wel eens omschreven als *sadder but wiser*).⁹ Ons zelfbedrog zorgt ervoor dat we redelijk onbekommerd en met enig vertrouwen door het leven stappen en dingen ondernemen; of het nu gaat om autorijden of seks hebben, alles verloopt gewoon een stuk zorgelozer als je niet twijfelt of je het wel goed doet.

Maar de psychologische afweer van twijfels heeft ook een keerzijde: het betekent dat we weinig leren van onze fouten en dat we

onze kwaliteiten niet ten volle ontwikkelen. Het betekent dat delen van onszelf voor onszelf verborgen blijven. Het betekent dat die ene persoon waar we ons hele leven mee optrekken, en die we beter denken te kennen dan wie dan ook, voor een deel aan ons blikveld is onttrokken.

Wil je daar iets aan doen, lees dan verder. Als het een beetje meezit, ontdek je meer dan je wilde weten.

Mijn ego heeft altijd gelijk

Om andere mensen te leren kennen, moet je beseffen dat niet iedereen is zoals jij. Maar om jezelf te leren kennen, moet je beseffen dat je in de basis net zo bent als iedereen. We zien onszelf en onze gevoelens als uniek, maar juist de dingen die we ervaren als het meest wezenlijk en fundamenteel – zoals het geluk van liefde en verbondenheid, de pijn van verlies – zijn universeel; ze zijn verbonden aan de oerinstincten van de mensensoort. De psychologische verschijnselen die ik in dit boek beschrijf zijn dus ook op jou van toepassing. Je ego zal af en toe wel zeggen dat dat voor jónú niet geldt, maar of je ego altijd gelijk heeft, dat moeten we nog zien. (Je moet er natuurlijk wel op vertrouwen dat ik altijd gelijk heb... In elk geval over dit onderwerp.) Als ik in een lezing uitleg dat veel van onze keuzes onbewust tot stand komen en dat we geen toegang hebben tot een groot deel van die processen, krijg ik vaak de vraag: ‘Zijn er verschillen tussen mensen in hoe goed ze bij hun onbewuste kunnen?’ Stiekem denk ik dan: die denkt vast dat hijzelf die toegang wél heeft. Oké, natuurlijk zijn er verschillen tussen mensen, maar bedenk: als het gaat om lichamelijke processen kijk je er niet van op dat je op wezenlijke punten net zo in elkaar zit als anderen. Ook al verschillen onze lichamen enorm, we moeten allemaal eten, drinken, plassen, slapen, dromen, om maar wat te noemen. Niemand zal bij een lezing over de werking van onze nieren vragen: ‘Zijn er verschillen tussen mensen in hoe goed ze kunnen voelen wat er in hun nieren gebeurt?’

Bij lichamelijke processen is het duidelijk dat niemand dat kan, maar bij psychologische processen voelt het anders. We denken

meestal wel te weten wat onze drijfveren zijn, waarom we doen wat we doen. Maar dat is schijn. Hetzelfde geldt voor inzicht in onze talenten en vaardigheden. In hoofdstuk 1 leg ik uit hoe dat kan en welke gevolgen het heeft – voor ons zelfbeeld, voor hoe we elkaar ongemerkt beïnvloeden, voor ons functioneren, voor onze keuzes en beslissingen.

In hoofdstuk 2 bespreek ik een andere belemmering voor zelfkennis: het totalitaire ego, de spindoctor die aan alles een gunstige draai geeft. In dit hoofdstuk gaat het vooral om onze behoefte om beter, leuker of bijzonderder te zijn dan anderen, en de vraag waarom en hoe we onze **zelfwaardering** zo hardnekkig beschermen, vaak ten koste van een goed contact met onszelf en met anderen.

In hoofdstuk 3 bekijk ik de verschillen tussen een hoge en een lage zelfwaardering, de oorzaken daarvan en de gevolgen voor onszelf en voor anderen, en ook de meer extreme varianten zoals narcisme. Het zal duidelijk worden dat we bijna allemaal een narcist in ons hebben, maar óók een onzekere topper die bevestiging van anderen nodig heeft. De vraag rijst of je zonder die bevestiging kunt, of je zelfwaardering ‘uit jezelf’ kunt halen – een vraag waar ik zelf uitgebreid onderzoek naar heb gedaan.

Hoofdstuk 4 gaat over het zelf in het contact met anderen. Met behulp van ons strategische zelf proberen we goed over te komen bij anderen (bijv. door te behagen of te imponeren), maar onbedoeld ondermijnen we daarmee onszelf. Door middel van feedback zouden mensen in onze omgeving ons kunnen helpen om tot meer zelfkennis te komen, maar dat dóen ze vaak niet. We vertellen elkaar lang niet alles wat we denken – vooral niet aan degenen die macht en invloed hebben, want die willen we te vriend houden. In dit hoofdstuk vertel ik ook meer over mijn onderzoek naar de effecten van slijmen.

Ik zeg het maar vast: het is denkbaar dat in de loop van deze hoofdstukken de moed je in de schoenen zinkt. Het beeld van de mens dat ik zal schetsen is niet zo rooskleurig als het beeld dat we van onszelf hebben, en ik zal je er geregeld aan herinneren dat dit

ook op jezelf van toepassing is. Hoe kun je een realistisch beeld van jezelf opbouwen zonder in de put te raken? Uitwegen die aantrekkelijk lijken, blijken bij nadere inspectie vaak toch weer valkuilen te zijn. We gaan naar de rand van het ravijn, daar bloeien de mooiste bloemen immers...

Dan zijn we bij hoofdstuk 5, over de vraag hoe we de waarheid – inclusief onze eigen menselijke gebreken – kunnen zien zonder troostrijke vertekeningen, op een dusdanige manier dat het echt een bevrijding wordt. Werkelijk ‘jezelf zijn’ in het contact met anderen is het moeilijkste wat er is. Het is veel moeilijker dan jezelf bewijzen of proberen om in de smaak te vallen. Het is iets heel anders dan lukraak alles uiten wat je denkt, voelt en vindt. Het vraagt dat je rekening houdt met anderen, maar ook dat je keuzes maakt die bij je passen, dat je trouw blijft aan wat echt belangrijk en waardevol voor je is – ook als dat wrijving veroorzaakt, ook als je je nek ervoor moet uitsteken. Tegelijkertijd moet je je niet vastklampen aan hoe je ‘nu eenmaal bent’, niet bang zijn om onbekende, onzekere wegen te verkennen. Alleen dan ontdek je nieuwe kanten van jezelf en kom je tot ontwikkeling. Je moet een balans weten te vinden in het spanningsveld tussen autonomie en verbondenheid, tussen weten wie je bent en loslaten wie je bent, tussen zelfreflectie en jezelf vergeten.

Tot slot wil ik in hoofdstuk 6 verder uitzoomen en inzichten over het ego gebruiken om beter te begrijpen hoe we functioneren als samenleving. Het probleem van zelfoverschatting speelt niet alleen bij individuen, maar ook op het niveau van groepen, in de politiek, in maatschappelijke systemen en zelfs bij de hele mensheid als soort. Zeker op dat niveau heeft zelfbedrog ernstige gevolgen en is er dus werk aan de winkel.

Dit boek is voor iedereen die, vanuit persoonlijke interesse of beroepshalve, meer inzicht wil krijgen in zelfkennis en zelfbedrog. Gebaseerd op resultaten van wetenschappelijk onderzoek en observaties uit de actualiteit en uit het dagelijks leven, beschrijf ik de werking van ons zelfbeeld, ons ego, de gekleurde bril waardoor

we naar de wereld en naar onszelf kijken. Daarmee hoop ik een grotere wereld te openen waarin nieuwe ontdekkingen en mogelijkheden in beeld komen. Verwacht niet te veel tips en 'tools': ik geloof niet in trucs of *how to's* om je zelfvertrouwen of zelfkennis te verbeteren. Mijn doel is inzicht te verschaffen in psychologische processen waarvan we ons gewoonlijk niet bewust zijn. Als je dat inzicht hebt, kun je gadeslaan hoe een en ander bij jezelf werkt. Dat is het startpunt van zelfontwikkeling, van meer in contact komen met jezelf, met anderen en met de wereld zoals die echt is. Ik hoop dat dit boek je zal prikkelen om je voeten op de grond te houden en toch boven jezelf uit te stijgen.

* * *

Zoals je misschien al gemerkt hebt zijn belangrijke termen in dit boek dikgedrukt. Achterin staat een begrippenlijst met een korte omschrijving van alle dikgedrukte woorden. Die kun je gebruiken om termen op te zoeken en ook om te kijken op welke andere pagina's dat onderwerp aan bod komt.

Verder zul je soms in de kantlijn een symbool tegengekomen dat verwijst naar een QR-code, zie hiernaast. Dit betekent dat via de website bij dit boek (<https://www.meulenhoff.nl/ego>) meer informatie te vinden is over dat onderwerp. Er zijn drie soorten symbolen die verwijzen naar:

- een test die je op de site kunt doen om te kijken hoe je zelf scoort op een kenmerk;
- verdiepende artikelen;
- of een video die je kunt bekijken.

De QR-code waarmee je op de website komt staat achterin (p.319).



Het is onmogelijk te leren wat men al denkt te weten.

– *Epictetus*

1

Blinde vlekken

Als je wel eens scrabble of woordfeud hebt gespeeld, ken je misschien het gevoel van tevredenheid wanneer je een mooi lang woord hebt weten te vormen. Op dat moment besef je niet welke andere, veel betere – mooiere, langere – woorden mogelijk waren geweest met de letters die je had, waar je niet op gekomen bent. Je tevredenheid over je mooie woord is gebaseerd op een beperkte set van woorden waar je zelf aan gedacht hebt; niet op de mogelijk veel betere oplossingen waar een scrabble-kampioen aan zou denken. Dat hindert je verder niet, want je weet niet dat ze er zijn.

Je weet niet wat je niet weet. Dat geldt ook voor kennis over jezelf.

Stel dat we ons totalitaire ego gewoon overboord konden zetten: we overwinnen onze behoefte onszelf in een positief licht te zien, we zetten die roze bril af. We kiezen welbewust voor de waarheid. Zouden we dan tot een realistischer zelfbeeld komen? Vast wel. Maar ook dan zouden er nog steeds beperkingen zijn in onze zelfkennis, want bepaalde aspecten zijn voor onszelf per definitie onzichtbaar. We *kunnen* ze niet zien, zelfs al zouden we het echt wel *willen*.

Dat kan leiden tot zelfoverschatting. Een bekend voorbeeld daarvan is rijvaardigheid. Verreweg de meeste automobilisten vinden dat ze beter rijden dan anderen (69 tot 93 procent, afhankelijk

van het land van onderzoek, de onderzoeksgroep en de specifieke vraagstelling).¹ Voor een deel van hen zal dat kloppen, maar het is onmogelijk dat meer dan de helft van de mensen beter rijdt dan de rest. Waar halen ze dat idee dan vandaan? Ze baseren hun inschatting voor een belangrijk deel op hun ervaringen, bijvoorbeeld alle keren dat ze een gevaarlijke situatie zagen aankomen en tijdig reageerden. Dat sterkt ze in het vertrouwen dat ze goed anticiperen. Maar de keren dat ze iets niet zagen aankomen, daar hebben ze geen weet van. Je bent je er goed van bewust als je adequaat reageert op de blunder van een andere weggebruiker. Maar de halsbrekende toeren die anderen uithalen om een botsing met jou te voorkomen, die kunnen compleet aan je voorbijgaan. Je kunt eenvoudigweg niet alles zien. En wat je niet ziet, daarvan weet je niet dat het er is.

Dit is het probleem van de *onbekende onbekenden*. Er is in de wereld veel meer wat je *niet* weet dan wat je *wel* weet. Maar van veel feiten, gebeurtenissen en mogelijkheden die je niet kent, weet je niet dát je ze niet kent. Dit speelt een belangrijke rol bij verkeerde inschattingen van onze *vaardigheden, prestaties en talenten*. In het eerste deel van dit hoofdstuk ga ik hier dieper op in. Het tweede deel gaat over blinde vlekken op het gebied van onze *gedachten, gevoelens, motieven, angsten en verlangens*. Waarom doen we wat we doen? Waarom maken we bepaalde keuzes? Hoe komen we precies tot een idee, een mening of de oplossing van een probleem? De moeilijkheid hierbij is juist: we weten ook niet wat we *wél* weten, want veel van onze kennis is onbewust.

ONBEWUST ONBEKWAAM

Iedereen die vroeger naar het televisieprogramma *Idols* keek, heeft het wel eens gezien: mensen die auditie doen voor een jury en zo vals zingen dat het bijna pijn doet aan je oren. Hoe kan dat? Hoe kunnen die mensen denken dat ze een kans maken? Om dit te begrijpen moet je bedenken dat een gebrek aan muzikaliteit twee gevolgen heeft:

1. Je zingt vals.
2. Je hoort het niet als iemand vals zingt, dus bij jezelf ook niet.

Als de jury deze mensen vakkundig afserveert, kunnen ze dus oprecht menen dat ze tekort worden gedaan: ze missen het vermogen hun eigen muzikale prestatie te beoordelen. Al zouden ze willen, ze horen het echt niet.

Dit geldt ook bij veel andere prestaties: een aantal van de bekwaamheden die je nodig hebt om de taak goed *uit te voeren*, zijn dezelfde bekwaamheden die je nodig hebt om te *beoordelen* of je het goed doet. Om bijvoorbeeld een goed betoog te houden, heb je verschillende kwaliteiten nodig, zoals taalvaardigheid, helder denken, hoofdzaken van bijzaken kunnen scheiden, je verplaatsen in de toehoorder. Diezelfde kwaliteiten heb je ook nodig om te beoordelen óf een betoog goed is. Heb je ze niet, dan houd je een belabberd betoog én je hebt dat zelf niet in de gaten.

Dit zogenoemde **Dunning-Kruger-effect**, genoemd naar de onderzoekers die er het eerst over publiceerden,² kan zich voordoen op elk terrein waar je bepaalde kennis, ervaring of bekwaamheden nodig hebt voor een goede prestatie.* Evenzo kun je bij het uitvoeren van je beroep, bij het kiezen van sollicitanten, bij het afsluiten van een lening of verzekering – bij wat dan ook – de indruk hebben dat je alles overziet, mogelijke problemen tijdig ziet aankomen en volkomen adequaat reageert. Maar je hebt geen idee welke mogelijke problemen je allemaal niet opmerkt en welke oplossingen je over het hoofd ziet.

Het Dunning-Kruger-effect heeft minder invloed als het gaat om prestaties waarbij de resultaten duidelijk en concreet zijn, bij-

* Later onderzoek met betere analysemethoden laat zien dat het effect zwakker is dan aanvankelijk werd aangenomen en misschien zelfs niet optreedt wanneer het gaat om algemene bekwaamheden zoals intelligentie.³ Er is dan wel sprake van zelfoverschatting, maar dat lijkt meer een gevolg van motivationele factoren (die ik in hoofdstuk 2 bespreek). Deze onderzoekers geven aan dat het Dunning-Kruger-effect wel van invloed kan zijn wanneer het gaat om specifieke vaardigheden, zoals bij de voorbeelden die ik hier gebruik.

voorbeeld in de sport. Iedereen kan zien of je een horde weet te nemen op de hindernissenbaan. Maar in veel domeinen van het leven zijn de resultaten subjectief en heb je kennis en inzicht nodig om ze te kunnen beoordelen. Dat zijn de domeinen waar het effect zich kan manifesteren. Zo vinden de meeste managers dat ze goed zijn in inspireren, coachen, talenten aanboren en teamspirit creëren. En de meeste mensen vinden zichzelf bovengemiddeld goede sekspartners. Weten zij veel wat er allemaal mogelijk is!

Maar er zijn toch ook mensen die écht goed zijn in autorijden, leidinggeven, enzovoort? Ja, maar vaak hebben die juist een goed inzicht in hun beperkingen. Ben je ergens juist helemaal niet goed in, dan heb je vaak ook geen idee wat je kunt verbeteren.⁴

Fases van ontwikkeling

Voor de meeste vaardigheden geldt dat mensen beter worden als ze meer oefenen en meer ervaring opdoen. Hun feitelijke bekwaamheid of kennis neemt dan toe. Het probleem van de onbekende onbekenden treedt met name op als mensen ergens nog maar weinig kaas van hebben gegeten. Ze leren iets nieuws en dan denken ze al snel dat ze het kunnen. Deze fase is door populariserende auteurs de **berg van onwetendheid (Mount Stupid)** genoemd.⁵ Trainers noemen dit de fase waarin je **onbewust onbekwaam** bent: je kunt er niet veel van, maar je bent je daar niet van bewust.

Als mensen verder gevorderd raken, ontdekken ze dat ze toch niet zo vaardig of kundig zijn als ze dachten. Soms kan hun zelfvertrouwen dan zelfs iets dalen terwijl hun feitelijke bekwaamheid intussen toeneemt. In deze fase komen de eigen inschatting en de feitelijke prestatie dus dicht bij elkaar; mensen zijn **bewust onbekwaam**, ze beseffen dat ze nog niet alles kunnen of weten.

Maar als ze doorzetten schrijdt hun kennis en kundigheid gestaag voort, en zo bereiken ze de fase van **bewust bekwaam**. Ze krijgen een realistisch beeld van wat ze kunnen. Deze fase wordt 'bewust' genoemd, omdat de vaardigheid nog niet zo goed ontwikkeld is dat het vanzelf gaat. Denk aan het leren bespelen van een muziekinstrument of een andere taal leren: op zeker moment kun

je je aardig redden, maar je moet wel goed je hoofd erbij houden, anders maak je fouten.

Uiteindelijk, als mensen steeds meer ervaring opdoen, bouwen ze een stabiele kundigheid op en dan zijn ze **onbewust bekwaam**: het gaat vanzelf, ze hoeven er niet meer bewust bij na te denken. Ze hebben hun aandacht er niet meer bij nodig en kunnen de taak op de **automatische** piloot uitvoeren. Mede daardoor kunnen ze in deze fase de kwaliteit van hun kundigheid onderschatten: doordat het vanzelf gaat, voelt het minder moeilijk.

Voor eeuwig op *Mount Stupid*

Maar vaak komt het niet zover. Denk aan gevoel voor humor: als je dat mist, kun je de kwaliteit van een grap niet goed beoordelen, toonden Kruger en Dunning aan.* Dan weet je dus niet dat je eigen grappen flauw zijn, en ik vraag me af of dat nou beter wordt als je blijft oefenen. (Als toehoorder raad ik dat in elk geval af.) Veel andere kwaliteiten, kennis en vaardigheden zijn wel goed te verbeteren door eraan te werken, maar mensen doen dat niet altijd. Op elke werkvloer lopen wel mensen rond die weinig talent hebben voor hun taken maar het in hun eigen ogen prima doen. Zij bevinden zich op de berg van onwetendheid en zelfoverschatting. We zien het ook dagelijks op internet en sociale media, op verjaardagen, in de wachtkamer; overal waar zelfbenoemde deskundigen van zich laten horen, niet gehinderd door kennis of inzicht in hun eigen beperkingen (zoals onze ‘17 miljoen bondscoaches’).

* Hoe dan? Hoe test je iemands gevoel voor humor? Kruger en Dunning legden dertig grappen voor aan deelnemers met de vraag om te beoordelen hoe leuk die waren. De ‘werkelijke’ kwaliteit van de grappen was beoordeeld door zeven professionele comedians die het hierover onderling behoorlijk met elkaar eens waren. Hoe meer de oordelen van een deelnemer overeenkwamen met die van de experts, des te hoger was diens testscore voor humor. Een voorbeeld van een grap die de experts flauw vonden was: ‘Wat is net zo groot als een man, maar weegt niets? Antwoord: Zijn schaduw.’ Als je dit erg grappig vindt, heb je dus weinig gevoel voor humor volgens deze test. Een voorbeeld van een leuke grap was: ‘Als een kind vraagt waar de regen vandaan komt, denk ik dat het leuk is om te antwoorden dat God huilt. En als het kind dan vraagt waarom God huilt, lijkt het me leuk om te zeggen: dat zal wel zijn vanwege iets dat jij hebt gedaan.’

Tijdens zijn presidentschap illustreerde Donald Trump het Dunning-Kruger-effect met grote regelmaat, bijvoorbeeld toen hij zei dat hij geen dagelijkse update van belangrijke geheime operaties (bijv. van de CIA) nodig had, 'because I'm, like, a really smart person'. Hij wist alles al. Het is vast geen toeval dat er een piek ontstond in het aantal verwijzingen naar het Dunning-Kruger-effect op sociale media vanaf het moment dat Trump kandidaat werd voor de Amerikaanse presidentsverkiezingen. Hij wordt door velen gezien als de personificatie van het effect en wordt dan ook wel de *Dunning-Kruger-president* genoemd.⁶ Met enig gevoel voor understatement liet onderzoeker Dunning desgevraagd merken dat hij wel begreep waarom: 'Trump leek een van de minst voorbereide kandidaten die ik ooit heb meegemaakt, en tegelijk de meest zelfverzekerde.' Ook Trumps kiezers hadden last van het effect, schreef hij in 2016,⁷ want ze 'herkenden ernstige blunders niet als misstappen'.

Als je onkundig bent besef je dat zelf niet altijd, in die zin valt onnozele mensen niets te verwijten. Maar vaak kunnen mensen wel degelijk beter weten, als ze de moeite zouden nemen. Geregeld krijg ik op sociale media reacties als ik een link naar een artikel heb geplaatst, meestal van mensen die het er niet mee eens zijn of het beter weten. Maar dan zie ik aan de reactie dat ze het artikel waarop ze reageren niet eens hebben gelezen. Ik vermoed dat deze mensen, net als Trump, denken: ik weet toch al wat erin staat. (Of je zelf last hebt van deze neiging kun je testen op de website bij dit boek, met de test 'Overtuiging'.) Dat is waarom ik vrees dat sommige mensen nooit hun *Mount Stupid* zullen verlaten: je kunt niet iets leren wat je al meent te weten.

Maar pas op. Mensen spreken graag over het Dunning-Kruger-effect wanneer het gaat om anderen die blijkbaar zo dom zijn dat ze dat zelf niet beseffen. Dat is natuurlijk een leuk gespreksonderwerp. Maar het effect zou voor ons allemaal aanleiding moeten zijn om ons zorgen te maken over onze eigen overtuigingen en kennis. Want het probleem is niet beperkt tot mensen die openlijk hun veronderstelde alwetendheid etaleren of zelfs aan anderen opdringen. Ook de meer bescheidenen onder ons kunnen

