

HYPOTHESEN

Voorspellingen over wat we denken dat er kan gebeuren.

ONBEWUSTE GEVOLGTREKKINGEN

Invloed van geheugen en ervaring op waarneming. Deze vormen samen met binnenkomende prikkels een volledig beeld (Helmholtz).

ECOLOGISCHE THEORIE VAN GIBSON

Informatie komt voort uit de omgeving; wij moeten de wereld waarnemen om te overleven en dat doen we vanaf de geboorte.

WAARNEMING

Actief proces waar geheugen en ervaring bij betrokken zijn, niet alleen de passieve aanvaarding van inkomende prikkels (Helmholtz).

TOP-DOWNVERWERKING

We gebruiken wat we al weten om nieuwe informatie te interpreteren; we zien wat we verwachten te zien (Gregory).

SCHEMA

Mentale weergave van onze ervaringen, op basis van eerdere ervaring en herinneringen.

AFFORDANCE

Mogelijkheid tot zinvolle actie die wordt geboden door de omgeving. Bv. een fiets biedt de mogelijkheid om te reizen (Gibson).

BOTTOM-UPVERWERKING

Waarneming gebeurt bottom-up, vanuit de omgeving naar het oog en de hersenen (Gibson).

MISINFORMATIE-EFFECT

Besmetting van een bestaande herinnering door misleidende informatie na de gebeurtenis, bv. de herinnering van een getuige, wordt anders door onzorgvuldige vraagstelling.

PERCEPTUELE CYCLUS

Onze ervaringen in de wereld worden gevormd door een wisselwerking van schema en omgevingssignalen; externe signalen beïnvloeden het interne schema (Neisser).

HET GEHEUGENMODEL VAN ATKINSON EN SHIFFRIN

Er zijn drie geheugensystemen:
1) sensorisch geheugen;
2) kortetermijngeheugen;
3) langetermijngeheugen
Informatie wordt in volgorde doorgegeven tussen de drie systemen.

RECONSOLIDATIETHEORIE

Elke keer dat iets wordt onthouden, herschrijven we ons geheugen. Langetermijnherinneringen moeten opnieuw worden geconsolideerd, anders worden ze gewist (Nader en LeDoux).

VALSE HERINNERINGEN

'Herinneringen' die ons zijn voorgesteld en die heel echt kunnen lijken, maar dat niet zijn (Loftus).

COGNITIEVE DISSONANTIE

Twee tegenstrijdige opvattingen tegelijk zorgen voor een ontwrichting van gedrag en overtuiging en dus voor psychologische stress (Festinger).

GROEPSDENKEN

Individuele meningen worden overstemd door een collectieve consensus omdat je mond houden gemakkelijker is dan je uitspreken, wat tot nare gevolgen kan leiden (Janis).

Draait het allemaal om 'wij' en 'zij'?

→ Op een bepaald vlak wel. Leven in een groep beïnvloedt vrijwel alles wat we doen en voorkeur voor de ingroup lijkt onvermijdelijk. Maar het hoeft niet tot oorlog te leiden.

→ De mens is geëvolueerd om in groepen te leven en die impuls is vrijwel onbedwingbaar. We delen onszelf instinctief in bij anderen die we op ons vinden lijken wat betreft achtergrond, ras, nationaliteit, geloof, leeftijd, geslacht enzovoort, en geven de voorkeur aan hen boven mensen die we als anders zien.

Er is niet veel nodig om een gevoel van 'wij' en 'zij' te creëren. We doen het om de simpelste dingen, zoals de lengte van iemands haar of de kleur van zijn ogen. Psycholoog Henri Tajfel toonde in de jaren 1960 aan de universiteit van Bristol de willekeurige aard van groeps grenzen aan in zijn 'minimale groep'-experimenten. Hij ontdekte dat mensen anderen gemakkelijk discrimineren op basis van iets triviaals, zoals of ze het aantal stippen op een scherm overschatten of onderschatten. Hij concludeerde dat vooroordelen tegen de outgroup buitengewoon gemakkelijk op te wekken zijn.

Tajfel en zijn collega John Turner ontwikkelden de sociale-identiteitstheorie om te verklaren waarom mensen zich zo

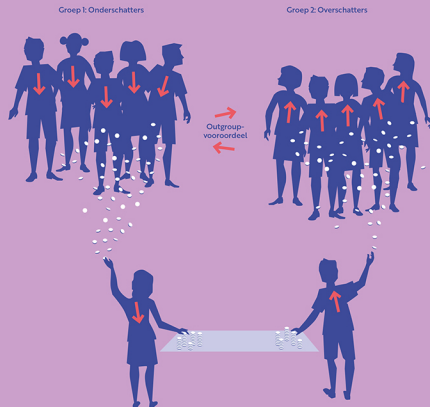
snel aansluiten bij anderen. Volgens hen helpt deel uitmaken van een groep ons om te bepalen wie we zijn en zorgt die sociale identiteit voor een gevoel van zingeving. Bovendien hebben sociale identiteiten veel invloed op ons gedrag en onze gedachten. Ze zijn ook vluchtig: we kunnen bij veel verschillende groepen horen en kunnen ons bij elke groep anders gedragen.

Het kan geweldig voelen om deel te zijn van een groep. De keerzijde is dat het ons hart kan afsluiten voor wie er niet bij hoort. Groepsvooroordelen spelen in vrijwel alle conflicten een rol. Vooroordelen zijn echter niet onvermijdelijk: je kunt ingroepsvooroordelen hebben zonder vijandigheid jegens de outgroup. Je kunt een diep gevoel van loyaliteit hebben naar je eigen groep en tegelijkertijd aardig zijn tegen buitenstaanders. Met andere woorden, je kunt fan zijn van Ajax, maar omgaan met fans van Feyenoord. Daarvoor is echter tolerantie nodig en acceptatie dat de manieren van andere mensen anders zijn dan die van ons, wat misschien wel de grootste uitdaging van deze tijd is.

DE 'MINIMALE GROEP'-EXPERIMENTEN

Tajfel testte zijn ideeën over sociale vooroordelen door enkele tientallen leerlingen van een school in twee groepen te verdelen. Hij maakte de groepen op basis van onbenullige criteria, zoals of ze het aantal stippen op een scherm overschatten of onderschatten. Toen vroeg hij iedere

leerling om een geldbedrag te verdelen onder zijn schoolkameraden. Tot Tajfels verrassing gaven de meeste leerlingen meer geld aan degenen die bij hun ogenschijnlijk betekenisloze groep hoorden: stippenonderschatters discrimineerden ten gunste van hun medeonderschatters.



Waarom zijn we irrationeel?

→ Waarschijnlijk omdat we geen robots zijn. Mensen kunnen niet op puur rationeel niveau handelen, omdat we emoties hebben die ons leiden bij onze besluiten en in ons gedrag.



Σ Het kan vaak nuttig zijn om ons te laten leiden door onze emoties. Mensen spreken soms van een 'onderbuikgevoel' over iets, of dat ze 'hun hart volgen' bij het nemen van een besluit.

De invloed van emoties kan ons helpen om te richten op de dingen die het belangrijkst voor ons zijn, terwijl we onaangename of gevaarlijke situaties uit de weg gaan. Maar soms laten we ons zo sterk leiden door emoties dat we terechtkomen in niet-helpende gedachte- en gedragspatronen die gevoelens van angst en depressie kunnen versterken. Als iemand bijvoorbeeld angstig is op een drukke plek, kan hij denken: ik voel me nerveus, dus de situatie zal wel gevaarlijk zijn. Hij kan dan besluiten om naar huis te gaan en drukke plaatsen in de toekomst te vermijden, waardoor hij zich eenzamer en meer belemmerd voelt door de angst.

Het idee dat we vast kunnen zitten in niet-helpende gedachten vormt de kern van een aantal therapieën, zoals rationeel-emotieve therapie (REBT) die is ontwikkeld door Albert Ellis. Bij deze therapie kijken cliënt en therapeut naar overtuigingen die

irrationeel kunnen zijn en andere niet-helpende gedachten, zodat de overtuigingen kunnen worden doorbroken en worden vervangen door strategieën die wel helpen. In het bovenstaande voorbeeld leidde de drukke situatie tot de overtuiging dat diegene in gevaar was. In werkelijkheid waren er geen tekenen van gevaar, maar diegene kwam tot die conclusie op basis van de angst die hij voelde. Dit is een voorbeeld van niet-helpende gedachten, wat emotionele redenering heet.

Andere niet-helpende gedachtepatronen, of cognitieve vervormingen, omvatten alles-of-niets-denken waarbij we dingen zwart-wit zien. Bijvoorbeeld: als ik dit niet perfect doe, is het een totale mislukking. Een ander patroon is het neerhalen van het positieve, waarbij we redenen vinden om positieve ervaringen naast ons neer te leggen en te blijven hangen in de negatieve. Door deze te bespreken in therapie kan de cliënt beter herkennen wanneer dit gebeurt en kan hier dan anders op reageren.

ANGST HET HOOFD BIEDEN

Fobieën voor specifieke voorwerpen of situaties, zoals spinnen, bloed of vliegen, zijn de meest voorkomende geestelijke gezondheidsproblemen. Velen weten dat hun angst irrationeel zijn, maar dat neemt het sterke gevoel bij confrontatie met de fobie niet weg. Fobieën hebben

zowel genetische oorzaken als omgevings-oorzaken en blijven bestaan door de manier waarop we denken en ons gedragen. Gelukkig reageren fobieën over het algemeen goed op psychologische therapie en er kan bij één enkele sessie al grote vooruitgang worden geboekt.



Ben jij de moeite waard?

→ Dit kun je beantwoorden door te kijken hoe leuk je jezelf vindt. Als je je net zoveel waard voelt als andere mensen, gelooft dat je hebt 'wat nodig is' en gelukkig genoeg bent om uit je comfortzone te stappen, loop je over van eigenwaarde.



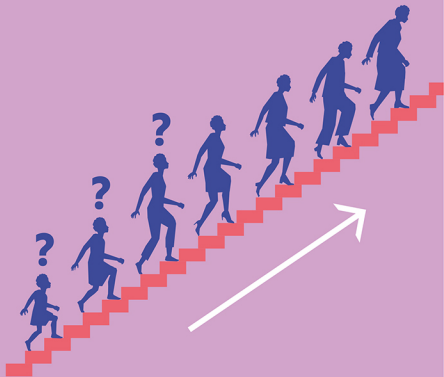
Aan wie denk je bij iemand met veel eigenwaarde? Zijn dat supermensen of hebben ze geleerd positief over zichzelf te denken? Eigenwaarde is de mening die we over onszelf hebben. Omdat meningen gedachten zijn en geen feiten, kunnen we onze eigenwaarde veranderen door te veranderen hoe we denken. Indicatoren van een gezonde eigenwaarde omvatten hoeveel zelfvertrouwen we hebben bij het uiten van onze mening, onze bereidheid om nieuwe dingen te proberen, weten dat we succes hebben en dat we net zo goed zijn als anderen.

Eind jaren 1960 begonnen Amerikanen dit te onderzoeken. Onderzoekers zagen het nut van positieve eigenwaarde als resultaat van scholing, in plaats van alleen te kijken naar academische prestaties. De Coopersmith Self-esteem Inventory werd ontwikkeld om de eigenwaarde van kinderen te beoordelen in de context van leeftijdsgenoten, ouders, school en zichzelf; met vragenlijsten over gedragstekenen en cognitieve tekenen van eigenwaarde.

Meer recent stellen onderzoeken die mensen van geboorte tot volwassenheid volgen, dat afname van eigenwaarde in de adolescentie kan leiden tot een slechte fysieke en geestelijke gezondheid, crimineel gedrag en slechtere financiële vooruitzichten. Een lage eigenwaarde kan een vicieuze cirkel in gang zetten van ongelukkige ervaringen waarbij alles steeds slechter wordt.

Gelukkig hebben we cognitieve attributie die onze eigenwaarde gezond en onder controle houdt. De zelfdienende attributiefout betekent dat mensen succes en goede dingen eerder aan zichzelf toeschrijven en mislukkingen en slechte resultaten aan anderen of de wereld. Als iets goed afloopt, zeg je tegen jezelf dat het je is gelukt; als het slecht ging, zoek je andere verklaringen. Het goede nieuws is dat eigenwaarde na de adolescentie constant kan verbeteren naarmate je meer positieve levenservaringen hebt, tot rond je zestigste jaar, wanneer deze stabiliseert en pas weer afneemt als je rond de negentig bent.

EIGENWAARDE METEN



We meten eigenwaarde door vragen te stellen. We kunnen een kind vragen hoe goed hij het volgens hem doet op school, of hij vindt dat hij gemakkelijk vrienden maakt, of hoeveel zijn ouders hem lijken te waarderen. Bij volwassenen gaat dit verder met vragen over hoe trots mensen kunnen zijn op hun werk en andere prestaties en vragen over vrienden en familie.