

Jehosias najaarsboek 2025

Het Mechanisme Mens

Peter Stinckens

Uitgegeven door: www.jehosias.com

Titel: Het Mechanisme Mens

Auteur: Peter Stinckens

© 2025 Peter Stinckens, alle rechten voorbehouden

ISBN: 9789465208893

Ook verkrijgbaar als eBook

Inhoud

Inhoud	5
Vooraf	9
1 Waarom mensen leugens geloven (ondanks het bewijs van het tegendeel)	11
2 Waarom zijn mensen vaak betweters?	17
3 Mentale weerbaarheid: de mythes en de wetenschap van mentaal sterk worden	31
4 Waarom we zo moeilijk leren van onze fouten	51
5 Waarom we zo vaak foute conclusies trekken	67
6 Stoïcisme: Filosofie en levenskunst van de Oudheid tot nu	73
7 De kracht van nieuwsgierigheid: waarom vragen ons menselijk maken	109
8 De waarheid ontmaskerd: Een kleine gids in leugendetectie	117
9 De vijf krachtigste overtuigingstechnieken	159
10 Waarom mensen hun visie blijven verdedigen tot ze hun eigen principes vergeten	175

Vooraf

U heeft hem vast, de eerste uitgave van het eerste boek van Jehosias.com. Geheel getrouw aan de filosofie van de website, bieden we u een reeks onderbouwde artikelen aan, in dit boek gecentraliseerd rond één specifiek thema; het mechanisme mens.

We kozen voor de meest gelezen en meest gedeelde artikelen. Hier en daar hebben we enige aanpassingen en aanvullingen toegevoegd, waar dit relevant leek of waar nieuw onderzoek de zaken scherper stelden.

Wat zeker niet mocht ontbreken waren de twee meest gelezen en gedeelde weekend specials van het voorjaar over stoïcisme en onze kleine gids om leugenaars te ontmaskeren (overigens het absoluut meest gedownloade stuk van de ganse website).

Ik hoop van harte dat u, vooraleer u verder leest mijn welgemeende dank wil aanvaarden voor de massale toestroom van bezoekers op de website en de hartverwarmende commentaren die u mij toestuurde.

Wat begon als een leuke manier om mijn passie te delen met de wereld is dank zij uw bezoekjes aan de website uitgegroeid tot een vast onderdeel van mijn dag. Het zet me aan nog meer te lezen, te onderzoeken en te ontdekken. Een ware verrijking van mijn leven. Ik blijf die zaken dus met heel veel goesting verder delen via jehosias.com.

Nog even dit. U kan de artikelen rustig lezen in elke volgorde die u verkiest. Ze staan allemaal los van elkaar, maar richten zich allemaal op het mechanisme dat de mens doet draaien.

Tegen het voorjaar mag u een nieuw boek verwachten. (een zomerboek en eindejaar boek leek me net iets te cliché). In tussentijd mag u rustig uw vragen en suggesties blijven doorsturen. Ze zijn meer dan welkom. Ze zetten me aan steeds nieuwe zaken te ontdekken, en daar wordt een mens als ik vrolijk van.

1 Waarom mensen leugens geloven (ondanks het bewijs van het tegendeel)

We verbazen ons er steeds opnieuw over. Mensen lijken soms de meest absurde leugens aan te nemen als waarheid. Zelfs met de feiten onder ogen, lijken 'alternatieve feiten' de overhand te halen. Waarom mensen leugens geloven, is een vraag die doorheen de geschiedenis vaak gesteld is. Vandaag is ze pertinent aanwezig. Zelfs onze hoogste politieke leiders gebruiken deze technieken steeds vaker.

Doorheen de geschiedenis werd de leugen wel vaker als wapen gebruikt. Maar het lijkt vandaag erger te zijn dan ooit. De student van de geschiedenis weet wel beter. Leugens zijn een ideaal instrument om de massa naar je hand te zetten. Het is doorheen de eeuwen geperfectioneerd door een hele lange reeks onguere types die het gebruikte om hun eigen macht en voordeel te vestigen en te bestendigen.

En ook vandaag zien we het gebeuren, zowat overal om ons heen. Fake news gaat erin als zoete koek. En de waarheid? Die zit ergens verborgen waar we ze nog nauwelijks opmerken. We kunnen ons er over blijven verbazen. Maar misschien is het eenvoudiger om even te kijken naar waarom mensen leugens geloven. Dit fenomeen wordt in de psychologie uitgebreid onderzocht en verklaard door verschillende cognitieve mechanismen.

1. Bevestigingsvooroordeel (Confirmation Bias)

Mensen hebben de neiging om informatie te zoeken, interpreteren en onthouden op een manier die hun bestaande overtuigingen bevestigt. Tegenstrijdige informatie wordt vaak genegeerd of weggeredeneerd. Dit effect is bijzonder sterk bij emotioneel geladen of ideologische onderwerpen.

Confirmation bias werd in de jaren '60 voor het eerst formeel onderzocht door Peter Wason, en is sindsdien onderwerp van honderden studies. Cass R. Sunstein en David Schkade toonden bijvoorbeeld aan dat wanneer mensen in groepjes van gelijkgestemden discussiëren, hun overtuigingen extremer worden – een effect dat rechtstreeks uit confirmation bias voortvloeit. In de huidige context van sociale media is dit mechanisme versterkt door algoritmes die gebruikers vooral informatie tonen waarmee ze het al eens zijn.

Iemand die gelooft dat vaccinaties gevaarlijk zijn, zal eerder Facebookgroepen volgen die antivax-informatie verspreiden, anekdotes over bijwerkingen onthouden, en berichten van gezondheidsautoriteiten wantrouwen. Zelfs als een arts of betrouwbare bron aantoont dat vaccins veilig zijn, kan die persoon deze informatie wegzetten als 'propaganda van Big Pharma'.

2. Illusie van waarheid (Illusory Truth Effect)

Herhaling van een onjuiste bewering kan deze geloofwaardiger doen lijken, zelfs als men weet dat de bewering onjuist is. Dit komt doordat herhaalde informatie gemakkelijker te verwerken is, wat door de hersenen als een teken van waarheid wordt geïnterpreteerd.

Dit effect werd voor het eerst empirisch aangetoond in 1977 door Lynn Hasher en collega's. Latere studies (bijv. door Brashier en Marsh, 2020) bevestigen dat herhaling de geloofwaardigheid verhoogt, zelfs bij mensen met voorkennis. Neurowetenschappelijk onderzoek laat zien dat bekende (herhaalde) uitspraken een lagere cognitieve verwerkingsbelasting hebben, wat leidt tot een valse indruk van betrouwbaarheid.

De leugen dat "Barack Obama geen Amerikaans staatsburger was" werd jarenlang herhaald, vooral in bepaalde media. Ondanks bewijs in de vorm van officiële documenten en getuigenissen bleef een significant deel van de Amerikaanse bevolking deze bewering geloven, simpelweg omdat ze de uitspraak vaak hoorden.

3. Gemotiveerd redeneren (Motivated Reasoning)

Mensen verwerken informatie op een manier die hun gewenste conclusies ondersteunt. Ze zijn geneigd om informatie die hun overtuigingen bevestigt kritisch te accepteren, terwijl ze informatie die hun overtuigingen tegenspreekt streng bekritiseren.

Dit fenomeen is uitvoerig beschreven door Dan Kahan en zijn team aan Yale. Zij onderzochten onder andere hoe politieke voorkeuren van invloed zijn op hoe mensen statistieken interpreteren. Zo bleek dat mensen met sterke politieke overtuigingen dezelfde data totaal verschillend beoordelen, afhankelijk van of de uitkomst hun ideologie bevestigt.

Twee mensen lezen hetzelfde nieuwsbericht over klimaatverandering. De ene, een milieubewuste lezer, ziet het als bevestiging van de noodzaak tot actie. De ander, een klimaatscepticus, benadrukt onzekerheden in het onderzoek en ziet

het als bewijs dat de wetenschappers overdrijven. Beide baseren zich op exact dezelfde feiten.

4. Affectieve en sociale factoren

Emoties, groepsidentiteit en sociale netwerken spelen een grote rol in het vasthouden aan onjuiste overtuigingen. Misinformatie die afkomstig is van vertrouwde bronnen of die aansluit bij groepsnormen wordt eerder geaccepteerd.

Henri Tajfel en de sociale identiteitstheorie leggen uit dat mensen zichzelf sterk identificeren met de groep waartoe ze behoren. Volgens onderzoek van Jay Van Bavel (NYU) beïnvloeden groepsloyaliteit en emotionele verbondenheid hoe mensen omgaan met feiten – vaak belangrijker dan rationele overwegingen. In tijden van polarisatie neemt deze invloed alleen maar toe.

Een lid van een religieuze of politieke gemeenschap hoort van een leider dat 5G-straling gevaarlijk is. Omdat de informatie van binnen de groep komt en emotioneel geladen is (bijvoorbeeld gekoppeld aan 'zorg voor de kinderen'), gelooft de persoon dit eerder dan een tegenstrijdige mededeling van een externe expert of overheidsinstantie.

5. Cognitieve inspanning en gemak

Het verwerpen van onjuiste informatie vereist meer cognitieve inspanning dan het accepteren ervan. Daarom is het voor mensen vaak gemakkelijker om een eenvoudige leugen te geloven dan om hun overtuigingen aan te passen op basis van complexe of nieuwe informatie.

Psycholoog Daniel Kahneman beschrijft in zijn boek *Thinking, Fast and Slow* hoe ons brein meestal voorkeur geeft aan ‘systeem 1’-denken: snel, intuïtief en moeiteloos. Nieuwe of tegenstrijdige informatie vraagt echter ‘systeem 2’-denken: traag, bewust en inspannend. John Cook (University of Melbourne) toonde aan dat fact-checking zelden effectief is, tenzij het gepaard gaat met alternatieve, eenvoudigere verklaringen.

De stelling “windmolens veroorzaken hoofdpijn” is simpel en blijft hangen. De wetenschappelijke uitleg over geluidsgolven, drempelwaarden en placebo-effecten is complexer en vereist inspanning om te begrijpen. Daarom blijft de oorspronkelijke (foute) stelling voor veel mensen aantrekkelijker en geloofwaardiger.

Conclusie: waarom mensen leugens geloven – en wat we eraan kunnen doen

Waarom mensen leugens geloven is geen kwestie van domheid, maar van menselijkheid. Ons brein is gebouwd voor snelheid, verbondenheid en bevestiging – niet voor objectieve waarheidsvinding. Leugens die eenvoudig, herhaald en sociaal versterkt worden, zijn evolutionair in het voordeel.

Toch kunnen we hier iets aan doen. Door kritisch te blijven, verschillende bronnen te raadplegen, actief twijfels toe te laten, en ons bewust te zijn van onze cognitieve valkuilen, kunnen we weerstand bieden aan misinformatie. En wie anderen wil overtuigen, doet er goed aan de boodschap simpel, empathisch en herkenbaar te maken – feiten winnen zelden met ratio alleen.

2 Waarom zijn mensen vaak betweters?

Wanneer ik met de auto op weg ben, dan zie ik maar één intelligente chauffeur op de weg. Die chauffeur ben ik zelf. Al de anderen rijden te snel of te traag, negeren deze of gene gedragsregel of doen andere zaken die ik als niet correct zie. Indien u ook maar een klein beetje lijkt op andere mensen, dan heeft u het zelfde syndroom. Net als anderen denken u en ik vaak dat we het bij het rechte eind hebben. Maar, waarom denken mensen vaak dat ze het beter weten dan al de anderen?

We komen het overal tegen: mensen die overtuigd zijn dat zij het bij het rechte eind hebben. Zelfs als ze minder kennis hebben dan de expert ter zake. Of het nu de buurman is die de dokter corrigeert, of een collega zonder ervaring die denkt het beleid beter te begrijpen dan de specialisten. Velen van ons geloven vaak dat we het beter weten dan een ander. Dit fenomeen roept de vraag op: waarom overschatten we zo vaak onze eigen kennis en vaardigheden, zelfs ten opzichte van echte experts?

Verskillende psychologische mechanismen liggen hieraan ten grondslag. In dit artikel bekijken we die mechanismen – van cognitieve biases zoals het Dunning-Kruger-effect tot het halo-effect waarbij succes in één domein ons overmoedig maakt in een ander. We bekijken ook de gevolgen van deze houding voor iemands levenskwaliteit, succes, leervermogen en sociale relaties. Ten slotte volgen enkele praktische tips om dit denkpatroon bij jezelf te herkennen en te corrigeren.

Dit verschijnsel is zeker niet nieuw: filosoof Bertrand Russell merkte in 1933 al op dat “in de wereld van vandaag de domkoppen overlopen van zelfverzekerdheid, terwijl de slimmeriken een en al twijfel zijn”.

Dunning-Kruger effect: zelfoverschatting door onwetendheid

Een bekend psychologisch mechanisme achter zelfoverschatting is het Dunning-Kruger-effect. Dit is het verschijnsel dat incompetenten mensen hun eigen prestaties of vaardigheden sterk overschatten, juist omdat ze niet beseffen hoeveel kennis of kunde ze missen. Met andere woorden: men is zó onwetend op een gebied, dat men ook niet weet dat men onwetend is. Doordat ze het metacognitieve inzicht ontberen om hun eigen fouten of gebrek aan kennis in te zien, wanen deze mensen zich kundiger dan ze werkelijk zijn. Wanneer zaken dan eindelijk fout lopen, wordt dit meestal verborgen achter; “dat was de bedoeling niet”. Of “Hoe kon ik dat nu weten?” En andere variaties op deze gedachtengang.

Onderzoekers David Dunning en Justin Kruger toonden dit aan in een reeks experimenten uit 1999. Zo vroegen zij proefpersonen om hun eigen humoristisch vermogen in te schatten. De mensen die in werkelijkheid het allerslechtst waren in het beoordelen van humor, dachten dat zij beter scoorden dan 58% van hun collega's – terwijl ze in feite slechts 12% van de anderen achter zich lieten. Tegelijk dachten de echt humoristische mensen dat ze maar iets boven gemiddeld scoorden (beter dan ~72% van de rest), terwijl ze in werkelijkheid tot de top ~12% behoorden. Met andere woorden: de minst bekwame deelnemers overschatten zichzelf fors, terwijl de meest bekwame hun eigen kunnen onderschatten. Ditzelfde patroon bleek bij tests over logisch redeneren en andere vaardigheden: de laagst scorenden dachten dat ze veel hoger scoorden dan feitelijk het geval was.

Waarom zijn we zo een betweters

Waarom treden deze mispercepties op? Dunning en Kruger concludeerden dat juist de incompetente deelnemers aan hun studies een “dubbele last” dragen: ze presteren slecht én ze missen het inzicht om dit te beseffen. Ze weten niet wat ze niet weten. Dit leidt ertoe dat incompetente mensen zichzelf nogal eens bovengemiddeld capabel wanen, terwijl ze in werkelijkheid onderaan de ladder staan.

Tegelijk hebben competente mensen vaak de neiging hun eigen kunnen relatief te onderschatten – zij denken dat wat zij weten of kunnen, voor anderen ook wel vanzelfsprekend zal zijn. Het Dunning-Kruger-effect impliceert dus niét simpelweg dat “domme mensen denken dat ze slim zijn”: het geldt per vaardigheid of kennisgebied. Iedereen kan op een bepaald terrein onkundig zijn en daardoor ten onrechte zichzelf overschatten. Hoe ervaren of intelligent je ook bent, er zijn altijd onderwerpen waarin jij weinig kennis hebt en dus onbekwaam bent. Je bent misschien slim en bekwaam op veel gebieden, maar niemand is overal expert in.

Dit betekent dat in principe iedereen vatbaar is voor het Dunning-Kruger-effect wanneer we ons op onbekend terrein begeven. Zelfs een zeer intelligente of deskundige persoon kan in een ander domein een leek zijn en zichzelf daar overschatten. Dunning en Kruger zelf benadrukten dan ook dat iedereen, hoe kundig ook, domeinen heeft waarin hij/zij incompetent is en de eigen beperkingen niet inziet .

Overconfidence: de menselijke neiging tot zelfoverschatting

Zelfoverschatting is niet uitsluitend het domein van de onwetenden. Ook gemiddeld vaardige en zelfs zeer capabele mensen kunnen té veel vertrouwen hebben in hun eigen kunnen. Psychologen spreken