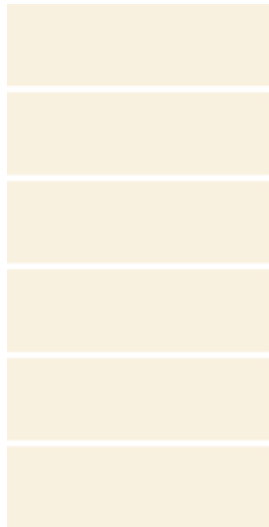




Knowledge is expensive,
but realize what stupidity can cost you!



Hoe zuiver en eerlijk is onze blik naar binnen?



Onze “introspection illusion” ...

Bruno produceert vitaminetabletten. Zijn vader heeft het bedrijf in de tijd dat vitaminen nog geen lifestyle-product waren maar een door de dokter voorgeschreven medicijn. Toen Bruno het bedrijf begin jaren negentig overnam, steeg de vraag naar vitaminen en voedingssupplementen pijlsnel. **Bruno benutte het goede moment. Hij nam het hoogst mogelijke krediet op en vergrootte de productie.** Nu is hij een van de succesvolste aanbieders, en president van de Europese vereniging van

vitamineproducenten. Sinds zijn vroege jeugd gaat er geen dag voorbij of hij neemt **minstens drie tabletten multivitamine** in. Op de vraag van een journalist of vitaminen de gezondheid bevorderen, antwoordde hij: **‘Daar ben ik vast van overtuigd’.** **Vraag: geloof jij hem?**

En meteen nog een vraag. Neem een willekeurig idee waarvan je rotsvast overtuigd bent, bijvoorbeeld dat **de goudprijs de komende vijf jaar zal stijgen**. Of **de overtuiging dat God bestaat**. Wat je overtuiging ook is, schrijf haar in één zin op. **Vraag: geloof je jezelf?**

En? Je classificeert je eigen overtuiging als gegronder dan die van Bruno, waar of niet? Dat komt doordat het in jouw geval om een naar “binnen gerichte waarneming” gaat en in dat van Bruno om “een uiterlijke”. **Plat gezegd: Jij kunt in je eigen ziel kijken, maar niet in die van Bruno.**

In het geval van Bruno kun je denken: *in zijn situatie en zijn belangen verleiden hem ertoe te geloven dat vitaminen nuttig zijn. Per slot van rekening hangen zijn welvaart en zijn sociale status af van het succes van zijn bedrijf. Hij moet een familietraditie in stand houden. Bovendien heeft hij zijn leven lang tabletten ingenomen en hij zal nooit toe kunnen geven dat het allemaal voor niets is geweest.*

Bij jou is het een ander geval. *Jij staat in directe verbinding met je innerlijk. En vanzelfsprekend volkomen onbevangen, dat geloof je tenminste.*

Maar hoe zuiver en eerlijk is die blik naar binnen?

De Zweedse psycholoog Petter Johansson liet zijn proefpersonen **heel kort twee portretfoto's zien**. Ze moesten zeggen welk gezicht ze aantrekkelijker vonden. Vervolgens liet hij hen de ‘uitgekozen’ foto van dichtbij zien en vroeg hun hem uit te leggen waarom ze juist dat gezicht aantrekkelijker vonden. Met een snelle beweging van zijn hand verwisselde hij op het laatste moment de foto's. De meeste mensen merkten de verwisseling **niet** en beredeneerden tot in detail waarom de (verkeerde) foto hun beter beviel. Het resultaat van het onderzoek: **introspectie is NIET betrouwbaar**. Als we in onze ziel kijken, **construeren** we iets.

Het geloof dat je op iets als waarheid of juistheid stuit, wanneer je bij jezelf te rade gaat, wordt **“introspection illusion”** genoemd (soms vertaald met **keuzeblindheid of zelfwaarnemingsillusie**). Het is meer dan een spitsvondigheid. Omdat we **zo overtuigd zijn van onze eigen overtuigingen**, kunnen we op drie mogelijke manieren reageren als iemand onze visie op de dingen niet deelt.

- **Reactie 1 - de ‘onwetenheidsaanname’:**
de ander heeft **doodgewoon niet de nodige informatie**. Als hij op de hoogte zou zijn stond hij achter ons. Hij heeft alleen wat opheldering nodig. Politieke activisten denken op deze manier - ze geloven dat ze anderen door onderwijs kunnen overtuigen.
- **Reactie 2 - de ‘idiotie-aanname’:**
de andere heeft **wel de nodige informatie**, maar zijn brein is **onderontwikkeld**, daarom kan hij de juiste conclusies niet trekken. Hij is gewoon een sukkel. Deze reactie is bijzonder geliefd bij bureaucraten, die de ‘domme’ consument tegen zichzelf in bescherming willen nemen.
- **Reactie 3 - de ‘kwaadaardigheidsaanname’:**
de ander heeft **wel de nodige informatie**, hij begrijpt die zelfs, **maar hij zoekt met opzet de confrontatie**. Hij heeft kwade bedoelingen. Zo behandelen veel religieuze aanhangers ongelovigen: die moeten van de duivel bezeten zijn!

Conclusie: niets is overtuigender dan je eigen overtuigingen.

Als je er tegen elke prijs aan vast wilt houden, is dat alleen maar natuurlijk - maar ook gevaarlijk. Introspectie, de blik naar binnen, is voor een groot deel geconstrueerd. Als je te veel en te lang op jezelf vertrouwt, kun je wel eens heel ruw wakker worden geschud. Wees daarom kritischer naarmate je ergens vaster van overtuigd bent. Als verstandig mens heb je geen dogma nodig. Wees je eigen ketter!



Verhaal uit het leuke boekje "de kunst van het verstandige handelen" – 52 korte verhalen over dwalingen van ons denken

Onze blik naar binnen

31-10-2014 pag.3



Eddy Claesen

Overnemen & Overlaten - Overnamecoach
Family Business Advisor - Mediator
Accountant - Tax Consultant

Kulienstraat 16 • B-3600 Genk
tel.: +32 89 32 91 10 • fax: +32 89 32 91 19
eddy.claesen@claesen.be • www.claesen.be