

A photograph of a man and a woman sitting at a table in what appears to be a cafe or office setting. The man, on the left, has short reddish hair, wears glasses, and a light blue button-down shirt over a grey t-shirt. He is looking towards the woman. The woman, on the right, has dark curly hair, wears glasses, and a bright red button-down shirt. She is resting her chin on her hand and looking thoughtfully towards the man. The background shows large windows with a view of a city street.

Hoe komt het dat mensen **hoge** risico's nemen?

Jan Olav Smit

2024

DE HAAGSE **PRO**
HOGESCHOOL

Oefening

Hoe komt het dat mensen hoge risico's nemen?

Maak een mindmap

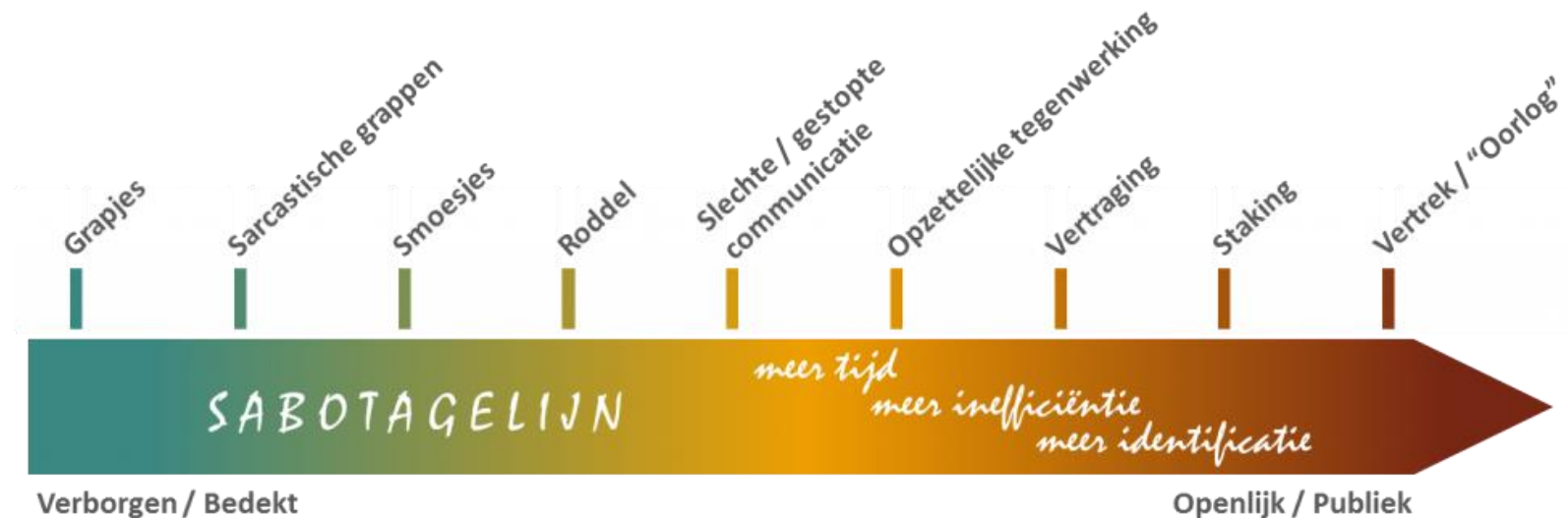
Geef een korte presentatie a.h.v. 3 praktijksituaties

Bijvoorbeeld ...

- niets meer te verliezen
- verslaafd
- schulden
- eenzaamheid
- geen vast woon- en verblijfplaats
- ziekte | palliatief
- wraak
-

Niet worden gehoord ...

- een aaneenschakeling van improductief gedrag
- frustreert de uitvoering van eerder genomen besluiten of
- werkt eerder genomen besluiten tegen, op openlijke wijze

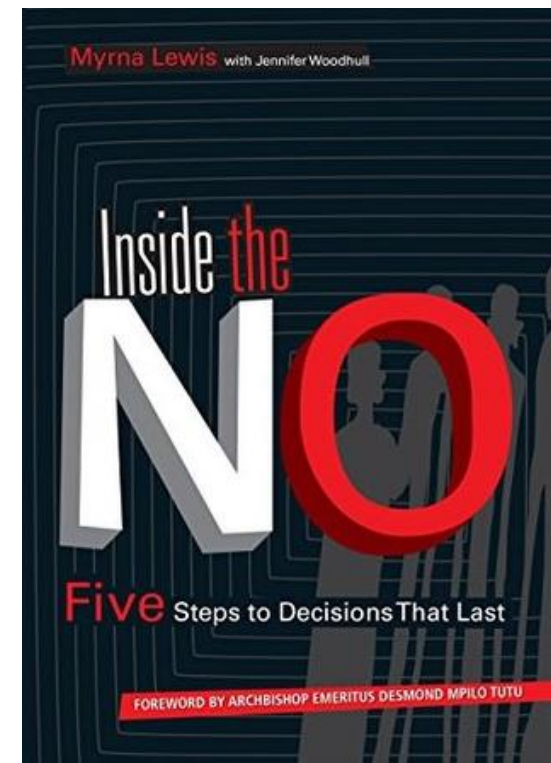


© Myrna Lewis. <http://deepdemocracy.net/>

Sabotagelij: Myrna Lewis

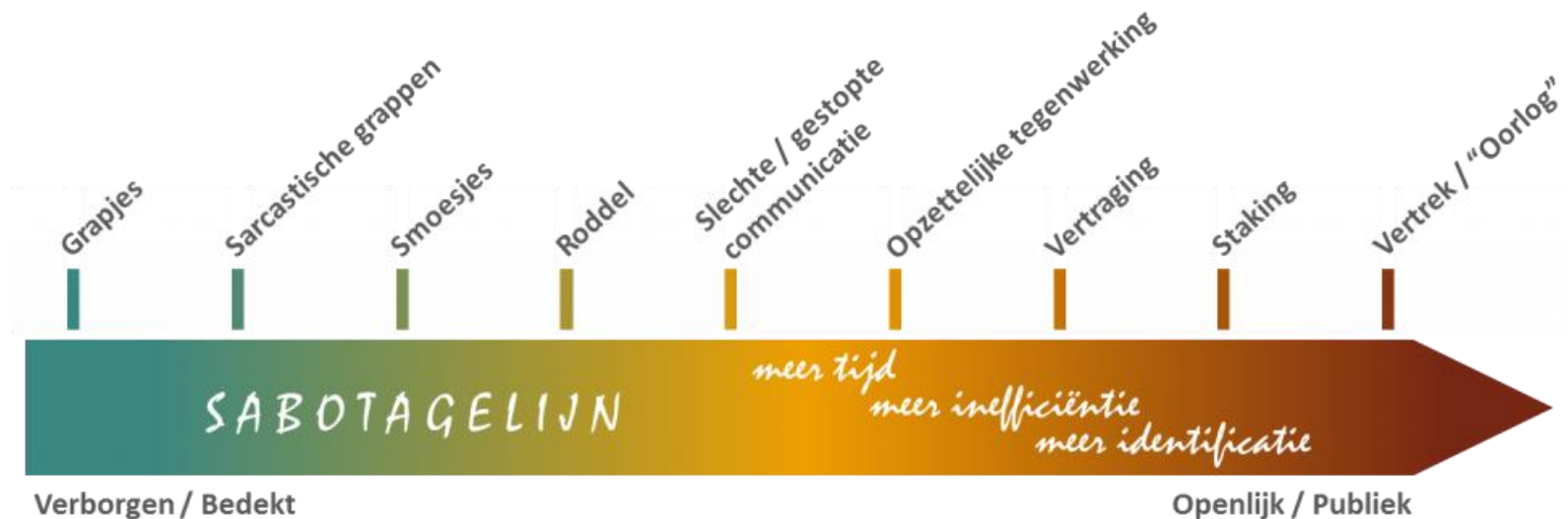
- ontwikkeld door Myrna Lewis
- diagnose instrument voor het signaleren van issues die 'in de onderstroom' zitten en grote breuklijnen in een groep kunnen veroorzaken
- actief in alle lagen van de samenleving, in elke groep en op elke leeftijd
- nieuwe groepsleden leren snel de favoriete spelregels en sabotagetactieken van de groep kennen
- het is onderdeel van de mores om met conflicten om te gaan

Hoe komt het dat mensen hoge risico's nemen?



De kiem ontstaat wanneer mensen ...

- niet worden gehoord
- zich genegeerd voelen of
- geen ruimte ervaren voor minderheidsstandpunten
- zich gedwongen voelen mee te werken aan iets waar ze niet achter staan



© Myrna Lewis. <http://deepdemocracy.net/>

Hoe komt het dat mensen hoge risico's nemen?

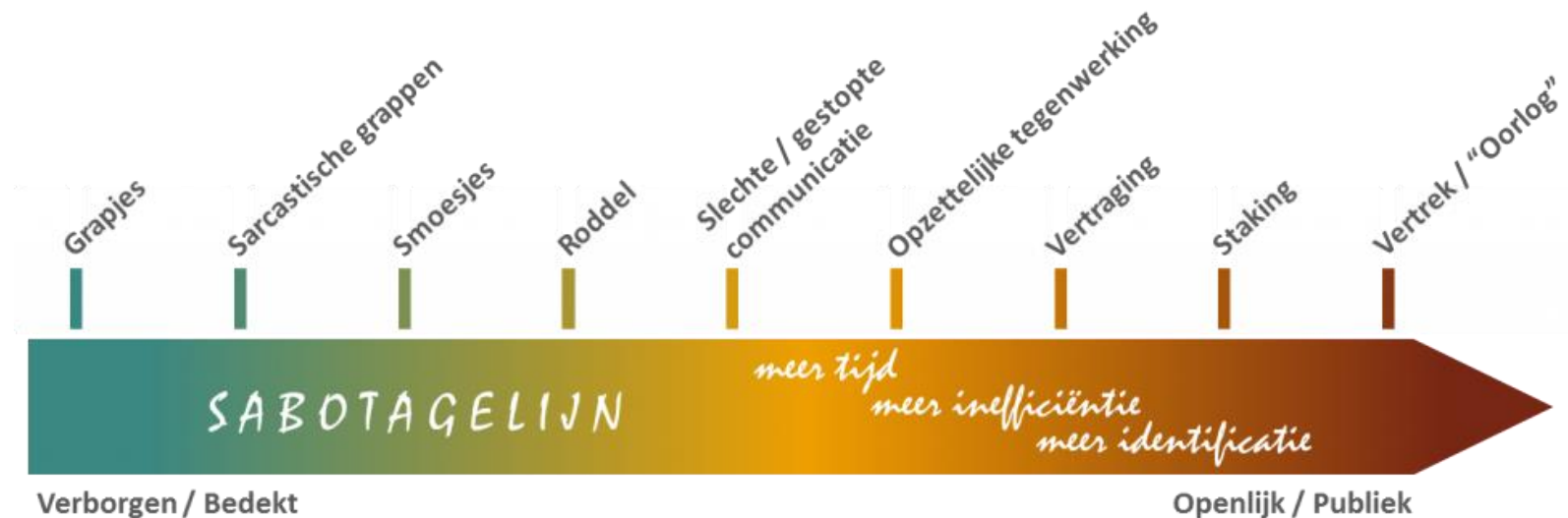
Sabotagelij: een natuurlijke reactie ...

Een poging om onze menselijke wijsheid en creativiteit (alsnog) te uiten.

- Naarmate het sabotagelijgedrag **openlijker** wordt,
- worden de **grenzen** tussen partijen duidelijker
- gaan mensen zich meer **identificeren** met hun standpunt
- gaat er in toenemende mate **energie** en tijd aan **verloren**.

Sabotagelijijn: diagnose-instrument

De Sabotagelijijn is te gebruiken als een diagnose-instrument voor het herkennen van situaties waarin Deep Democracy kan bijdragen aan het op een veilige en dynamische manier zichtbaar en bespreekbaar maken van de improductieve onderstroom in een team.



© Myrna Lewis. <http://deepdemocracy.net/>

Hoe komt het dat mensen hoge risico's nemen?

Triggers

- Een signaal dat je ontvangt, voordat je tot gedrag overgaat:
 - klaargezette sporttas
 - 20:00 uur
 - ongevraagd youtube filmpje
 - reclame
 - langs een casino lopen
 - mensen met een gele paraplu



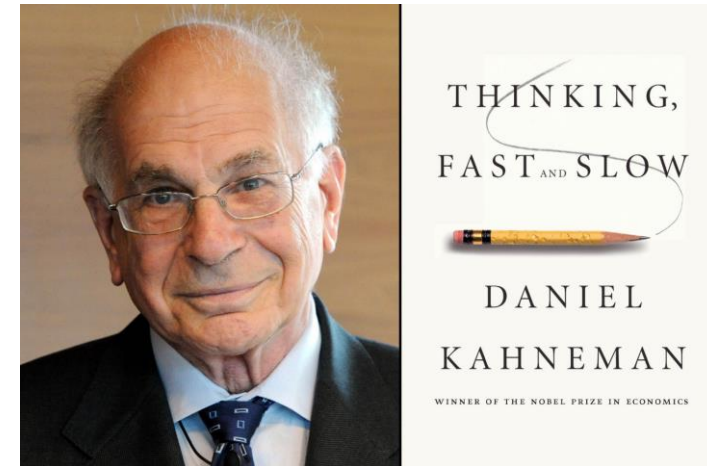
Triggers

Een signaal dat je ontvangt, voordat je tot gedrag overgaat:

- klaargezette sporttas
- 20:00 uur
- ongevraagd youtube filmpje
- reclame
- langs een casino lopen
- mensen met een gele paraplu

Stelsel 1 (lui) en stelsel 2 (energie)

- **Stelsel 1** (irrationeel) → snel, automatisch, emotioneel en onderbewust. (vraagt weinig energie)
- **Stelsel 2** (rationeel) → langzamer en doelbewuster. Je denkt na over verschillende overwegingen, verschillende concepten en weegt alle opties af. (vraagt veel energie)
- **Stelsel 1 en stelsel 2** omvatten dus twee totaal verschillende denkprocessen die je doorloopt bij het maken van beslissingen.



Oefening

- Een koek en een toverbal kosten samen € 1,10.
- De koek kost één euro meer dan de toverbal.
- Hoeveel kost de toverbal?



Hoe komt het dat mensen hoge risico's nemen?

Oefening

$$1 + 5 = \dots$$

Hoe komt het dat mensen hoge risico's nemen?

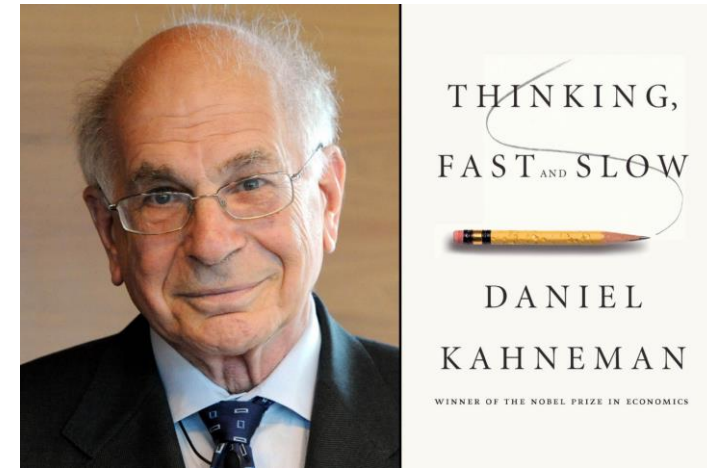
Oefening

$$13 \times 74 = \dots$$

Verliesaversie (1)

Mensen wegen verliezen veel zwaarder dan winst.

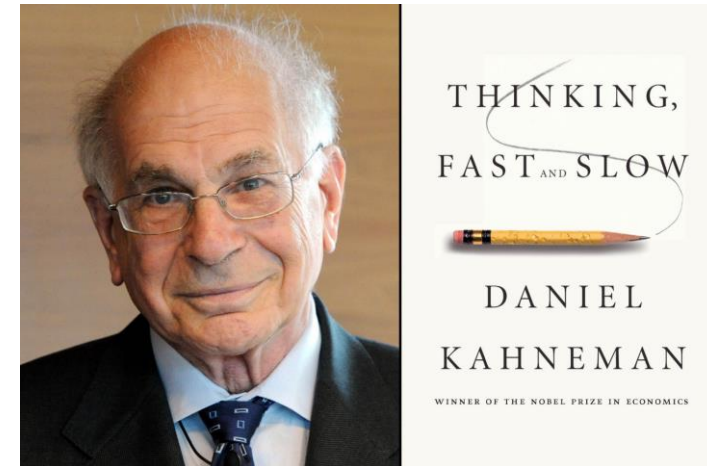
Een 3% salarisverlaging vergeten we nooit en de salarisverhoging van 6% zijn we na 2 maanden alweer vergeten.



Verliesaversie (2)

We zijn bereid om veel op te geven om verlies te voorkomen, dan we bereid zijn om op te geven voor dezelfde winst.

Als ik niets doe, is mijn energierekening straks € 500,- per maand hoger. Daarom douche ik nu minder en stook ik lager. Voorheen kon ik met hetzelfde gedrag € 500,- besparen maar deed dat niet.



Oefening: veiling

Start bij € 1,-

De bieder betaalt het bod

De een na laatste bieder betaalt ook zijn bod!

Verhoging steeds per € 1,-



Oefening

Bedenk een situatie waarbij iemand iets niet wil verliezen en daardoor risicovol gedrag toont.

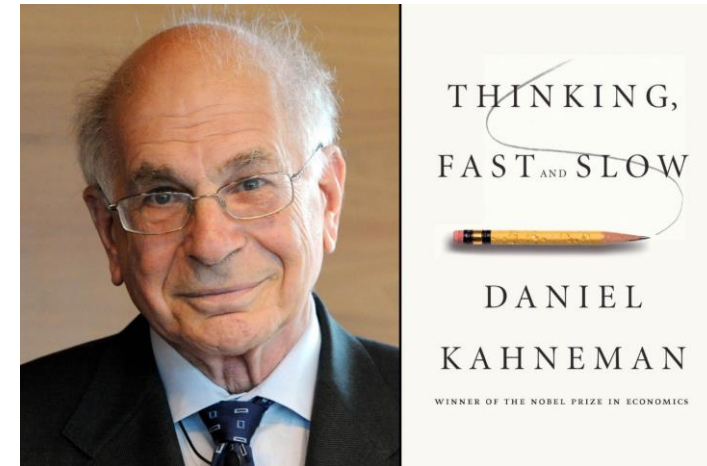


Hoe komt het dat mensen hoge risico's nemen?

Voorkeur voor status quo

Het verlaten van iets bekends, wegen mensen zwaarder dan aangaan van iets nieuws.

Liever de pijn dan de onzekerheid.



Brein is te foppen

Youfone is Spotgoedkoop!

Actie wegens succes verlengd

MEEST GEKOZEN

€9

100 min/sms
+1000 Mb

Bestel direct

€10

250 min/sms
+1000 Mb

Bestel direct

€14

450 min/sms
+1000 Mb

Bestel direct

Betrouwbaar KPN netwerk en GRATIS NUMMERBEHOUD

We laten ons foppen

- **ankering**: een eenmaal genoemd cijfer vormt onbewust een norm
- **relativiteit**, daar werken we mee ook als het niet handig is
- **keuzestressvermijding**: “*doe maar de middelste*”
- ons **groepsgen**: het verlangen om er bij te horen en te voldoen aan de groepsnorm (niet uit de toon vallen)

Youfone is Spotgoedkoop!

Actie wegens succes verlengd



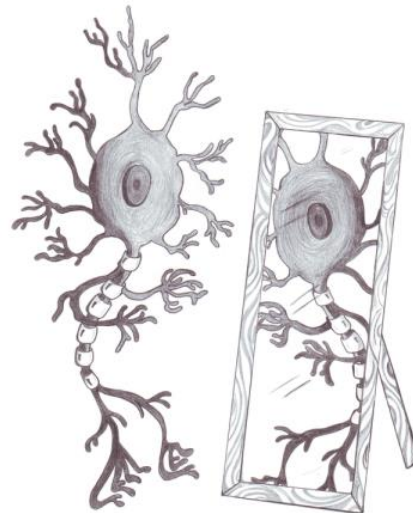
Betrouwbaar KPN netwerk en GRATIS NUMMERBEHOUD

Fop de beslisser

voorkeur voor:

- de standaard optie
- iets extra's
- winst i.p.v. verlies
- doen wat iedereen doet (groepsnorm, voorbeeldgedrag)

spiegelneuronen



Hoe komt het dat mensen hoge risico's nemen?



Priming

- <https://www.youtube.com/watch?v=Jq8Ex2dBVc0>
(6:45 min)



Hoe komt het dat mensen hoge risico's nemen?

Priming: invloed van het onbewuste brein

- priming = onbewuste associaties
- denk aan een beroemde professor en je presteert beter
- het verschijnsel dat een stimulus een snellere of sterkere respons in het brein oproept als je die stimulus eerder waarnam.
- geur (bakkerij in supermarkt | gaslucht)
- eigen initialen/naam lezen, horen
- ...

Halo, horn, framing

Halo - Horn: https://www.youtube.com/watch?v=UEho_4ejkNw
(5:20 min)

Horn:

<https://www.youtube.com/watch?v=ZHogZWilZxQ&list=PLp5VVhZZnQl2m9fdcnRt0DuUze3XsxDsG>

Framing:

- <https://www.youtube.com/watch?v=X9qwzufe6T0> (1,5 min)
- <https://www.youtube.com/watch?v=KqxVQSo1chs> (15 min)



Ons brein is associatief en metaforisch

- zoekt *betekenis*
- maakt en herkent *verhalen*
- ziet *overal verbanden*, oorzaak en gevolg, ook waar die niet zijn

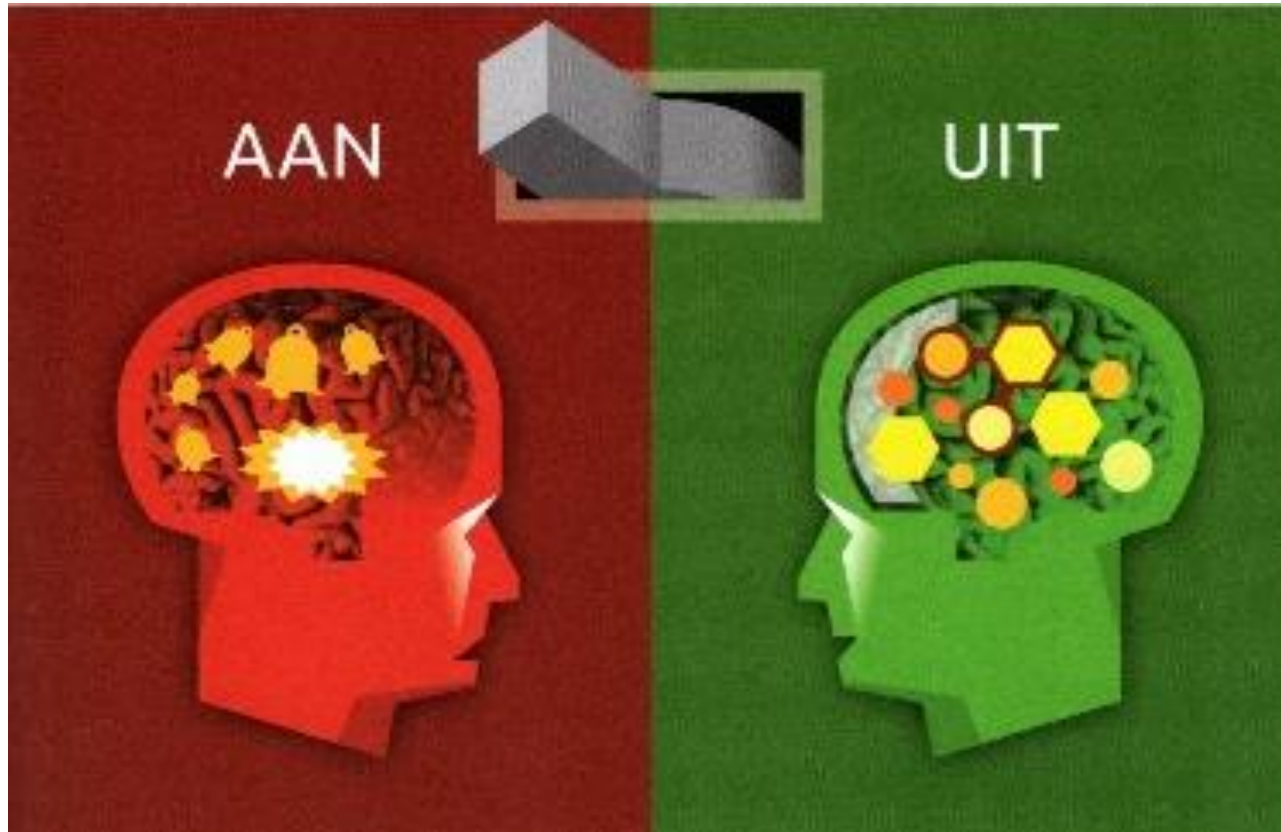


Hoe komt het dat mensen hoge risico's nemen?

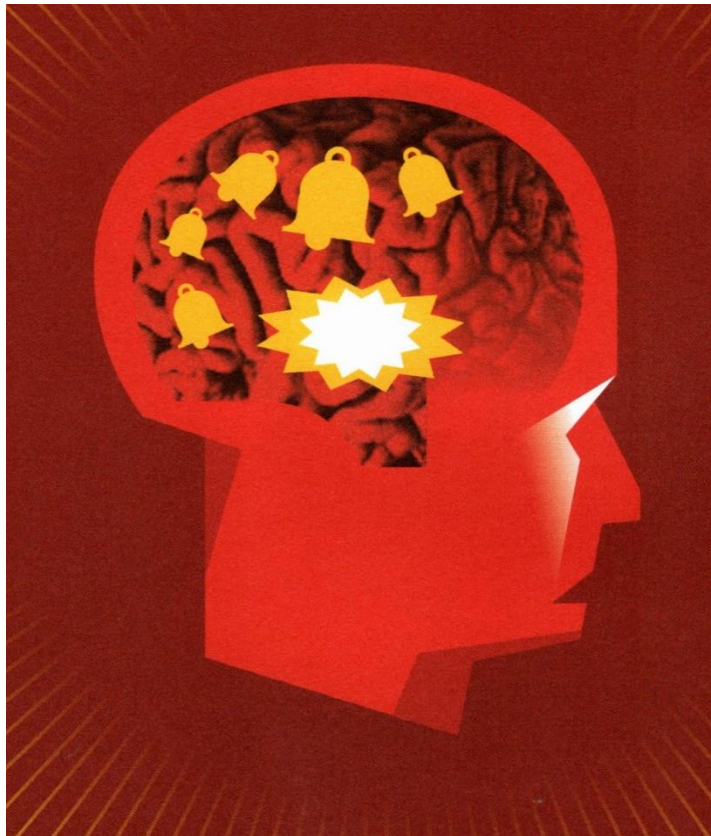
Ons brein



Je zit in het **rode** of **groene** brein



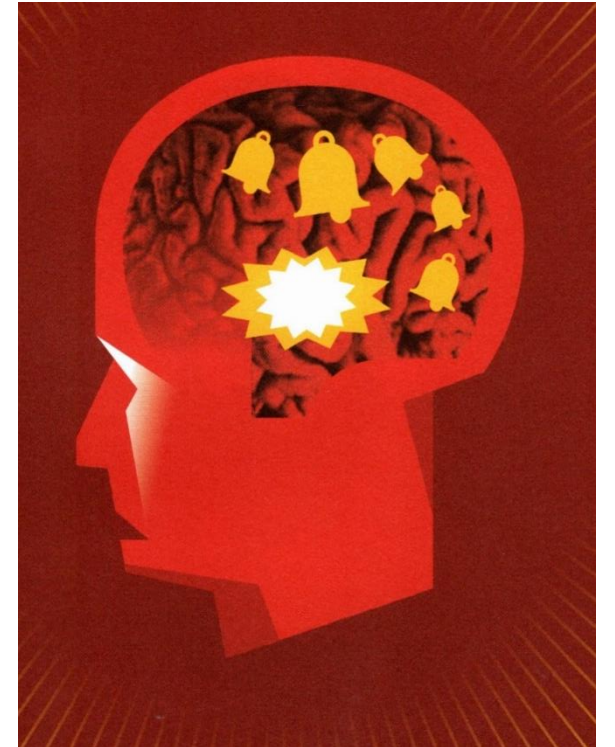
Het **rode** brein = gedoe



Aangeslagen reptielenbrein

Bang om:

- voor gek/wappie te worden uitgemaakt
- te worden verstoten | uit de groep gezet
- ziek te worden
- geld te verliezen
- kinderen kwijt te raken
- ...



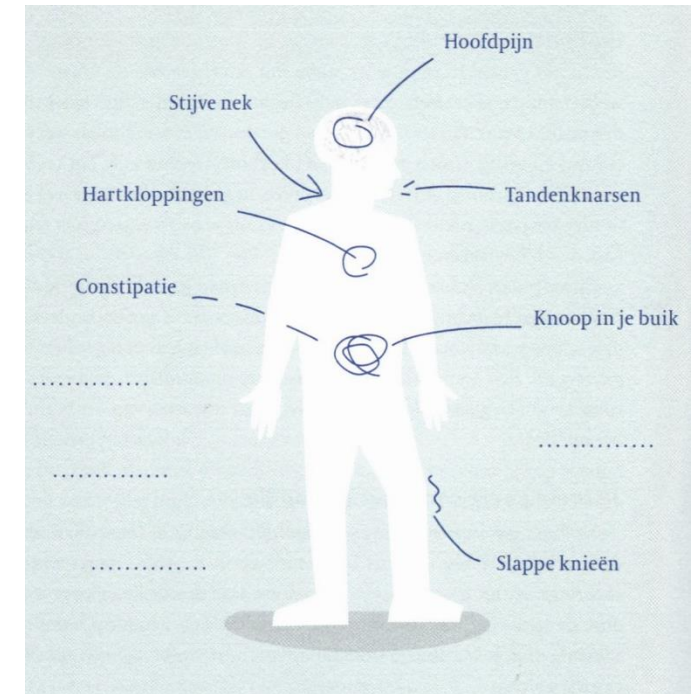
Gedoe

Bij jezelf:

- geestelijk/mentale reactie
 - irritatie, weinig energie, iets met tegenzin doen, geen control meer hebben, piekeren en twijfel.
 - Je voelt je overvallen, je hebt geen controle meer, een déjá vu ervaring overheerst.
- lichamelijke reactie
 - hoofdpijn, nekpijn, hartkloppingen, knoop in je buik, slappe knieën.

Bij de ander:

- iets dat bij iemand irritatie opwekt
- iets dat iemand met tegenzin doet



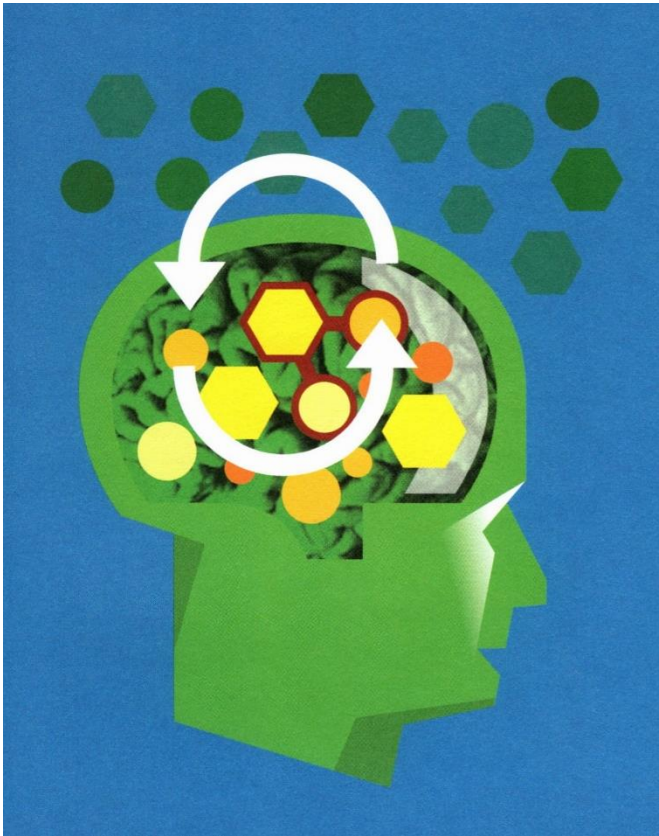
Dit gebeurt er bij gedoe

- dalend begrip
- ongeduld & irritatie
- korte lontjes
- afschuiven verantwoordelijkheid
- escalatie & ondermijnen teambinding

Gedoe kan ook de onderlinge band versterken!

Gedoe kan ook leiden tot één tegen de rest!

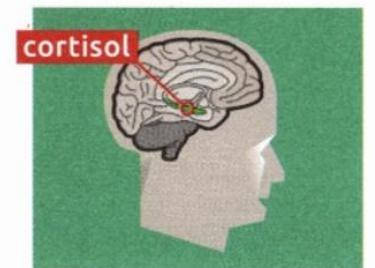
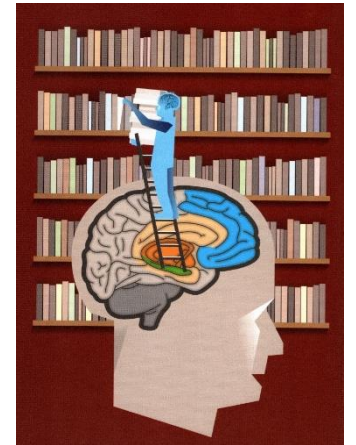
Elk probleem zoekt een oplossing



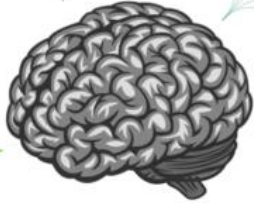
Oplossing gevonden: prima!

Geen oplossing beschikbaar?

- dat is dan een bedreigende situatie !
- hoe overleven?!
- automatisch aanslaan van het stressbrein
- cortisol: verhoogt alertheid
- krimpende hippocampus
- verlaagt het leervermogen



COGNITIVE BIAS CODEX

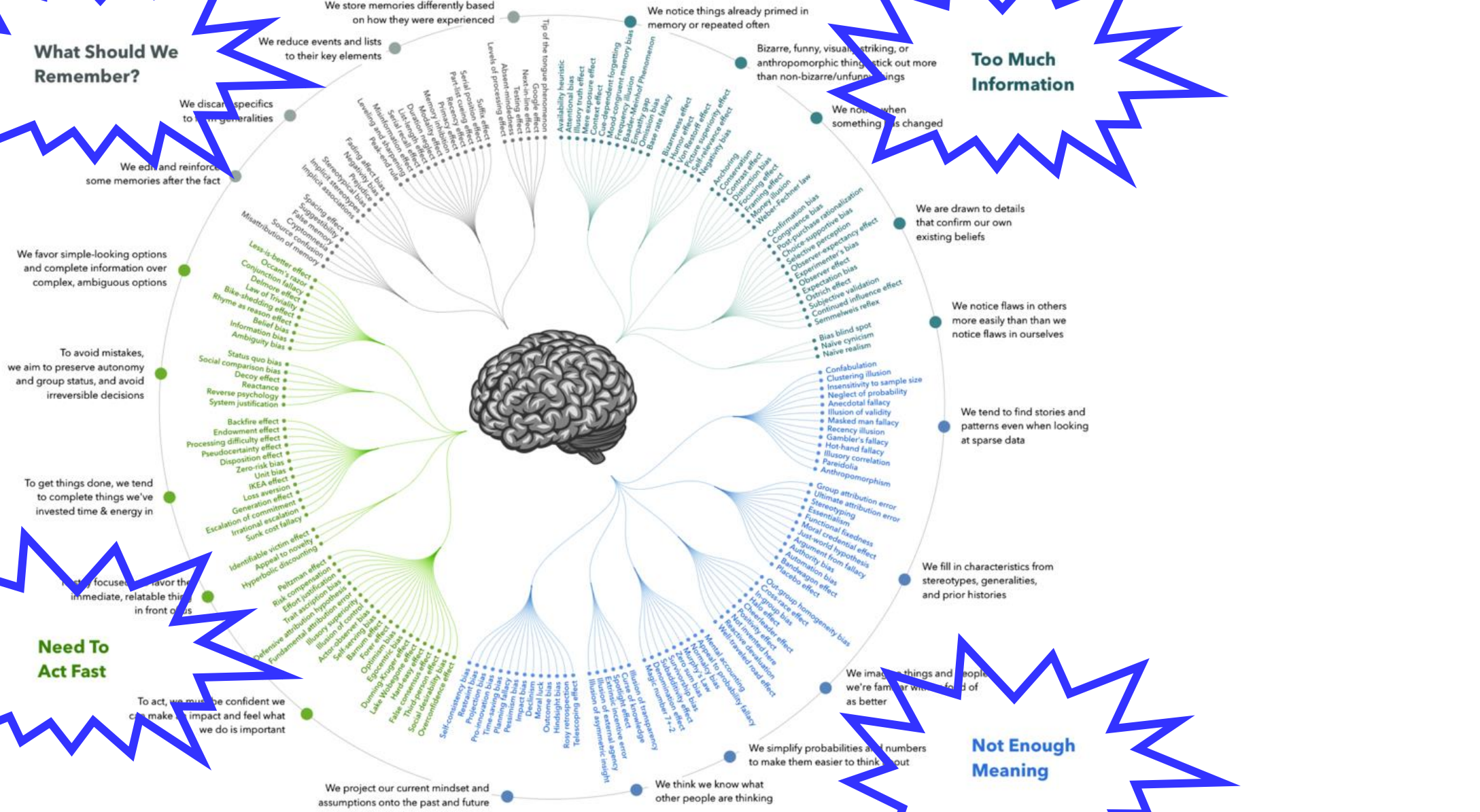


What Should We Remember?

Too Much Information

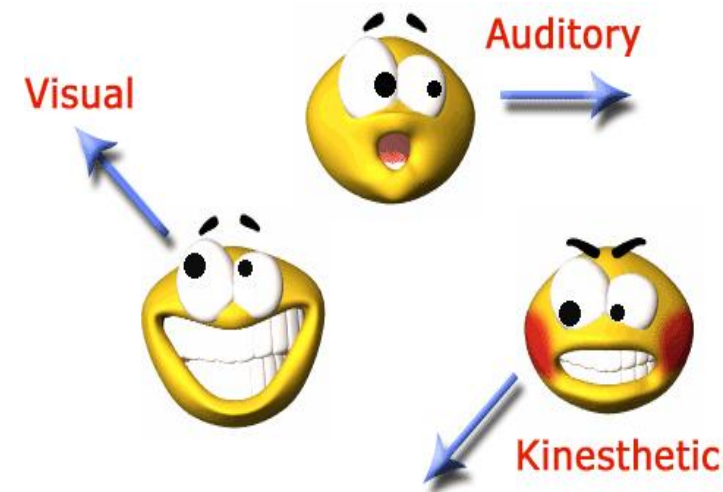
Need To Act Fast

Not Enough Meaning



Ons brein is onbewust, intuïtief, zintuiglijk (VAK)

- werkt hard, staat altijd aan
- erg gevoelig voor **zintuiglijke waarneming**, het meest voor visuele prikkels
- **interpreteert altijd**, ook al ben je je dat niet bewust
- gericht op **patroonherkenningen** en afwijkingen van het gewone
- we houden van **wat we kennen**, we zien/(h)erkennen alleen wat we al kennen



De beslisser: ratio zwaar overschat

- mensen verzinnen meestal achteraf verklaringen voor hun gedrag: rationalisaties
- vaak moe, lui of afgeleid (systeem 1)
- maakt veel fouten → mensen kunnen niet goed rekenen
- is makkelijk te foppen → automatische piloot
- heeft energie (glucose/eiwit) nodig, anders slaat hij af
- beoordeelt, controleert en falsifieert en **werkt alleen als we de beslisser bewust aanzetten**

Ik kom ermee weg: self serving bias

- **positieve** resultaten → voornamelijk door **interne** factoren
- **negatieve** resultaten → voornamelijk door **externe** factoren

Ons brein is sociaal: gericht op de groep

- meeleven
- meevoelen
- coöperatie
- erbij horen
- status
- zekerheid
- rechtvaardigheid

- samen iets doen maakt ons gelukkig



Groupthink ligt op de loer

Video: Groupthink (3 min)

https://www.youtube.com/watch?v=4-FJCI_KZ6o



Hoe komt het dat mensen hoge risico's nemen?

Video Groupthink: Challenger (25 min)

<https://www.youtube.com/watch?v=5sOj6Us6JEQ>



Challenger - A Case Study in Risk Management



Hoe komt het dat mensen hoge risico's nemen?

DE HAAGSE  PRO
HOGESCHOOL

let's change
YOU. US. THE WORLD.