

Een leven lang nieuwsgierig

"I have no special talents. I am only passionately curious"

~ Albert Einstein

Dit is het eerste deel van 2 delen. In de volgende editie het vervolg.

Ken je dat lekkere gevoel van iets willen weten of nog beter, van onverwacht iets nieuws ontdekken of leren wat je erg leuk vindt? Je krijgt een shot dopamine; opeens ben je gefocust, je hebt energie en je wilt meer weten, meer leren.

Wanneer je HB kinderen ontmoet of artikelen leest over HB kinderen, dan is nieuwsgierigheid een van de persoonskenmerken die snel opvalt.

Nieuwsgierigheid is een kenmerk dat een leven lang bij je blijft en dat je hopelijk op een zo positief mogelijke manier kan inzetten en beleven. Maar wat is nieuwsgierigheid? Waarom is de een meer en de ander minder nieuwsgierig? Wat zijn de voordelen van nieuwsgierigheid? Wat is de relatie tussen intelligentie, nieuwsgierigheid en studiesucces? Hoe kan je nieuwsgierigheid bevorderen? En is het eigenlijk wel zo handig altijd nieuwsgierig te zijn?

In dit artikel sta ik stil bij een aantal van de basisbegrippen over nieuwsgierigheid. Daarna kaart ik kort bovenstaande vragen aan.

WAT IS NIEUWSGIERIGHEID?

Iedereen is bekend met nieuwsgierigheid, maar niet iedereen heeft hetzelfde beeld

bij nieuwsgierigheid. De één ziet het als een positieve eigenschap met veel potentieel, de ander relateert het aan negatieve beelden zoals nieuwsgierig Aagje, de betweter, of een 'hinderlijke' waterval aan vragen.

In onderwijsliteratuur wordt nieuwsgierigheid positief benaderd als 'de motor achter leren'. Dit klinkt eenvoudig, maar als je in de literatuur over nieuwsgierigheid duikt, ontdek je al snel dat nieuwsgierigheid niet alleen vele verschillende vormen en effecten kent. Nieuwsgierigheid wordt ook op vele verschillende manieren gedefinieerd. Een kleine blik in de keuken van nieuwsgierigheidsonderzoek levert een verscheidenheid aan definities op zoals:

1. Het World Economic Forum (2015) definieert nieuwsgierigheid als: "Het vermogen en verlangen om vragen te stellen en een open-mindedness en onderzoekende houding te tonen."

2. In een onderzoek uitgevoerd door Jolles et al. voor het Centrum Brein en Leren gaven leerkrachten in het primair onderwijs het volgende antwoord op de vraag wat zij verstaan onder nieuwsgierigheid: "Volgens hen is een nieuwsgierig kind te herkennen aan intrinsieke motivatie oftewel 'de wil om het te weten'. Daarnaast gaat het om enthousiasme, concentratie en volharding, initiatief en een onderzoekende houding."

3. Ik gebruik zelf graag de definitie van Kashdan, een populaire hoogleraar psychologie uit Amerika die o.a. het boek 'Nieuwsgierig?' schreef: "Nieuwsgierigheid is van nature niet intra-persoonlijk noch interpersoonlijk; het is relevant voor iedere context met het potentieel voor nieuwigheid, onzekerheid, complexiteit, verrassing en conflict tussen de neigingen om stimuli op te zoeken of te vermijden."

IS NIEUWSGIERIGHEID TE ONTWIKKELEN?

Hoewel nieuwsgierigheid doorgaans als een min of meer stabiel persoonlijkheidskenmerk gemeten wordt, laten diverse onderzoeken zien dat iedereen nieuwsgierig is en dat de mate van nieuwsgierigheid veranderbaar is en in enige mate 'ontwikkeld' kan worden (Korperhoek et al. 2018). Ook Kashdan geeft aan dat op basis van onderzoek blijkt dat nieuwsgierigheid kan toenemen tussen twaalf en achttien jaar en meestal afneemt na het dertigste jaar. Dit hoeft echter niet, na je dertigste kan je nieuwsgierigheid ook groot en stabiel blijven.

WAAROM IS DE ÉÉN MEER EN DE ANDER MINDER NIEUWSGIERIG?

Iedereen is dus nieuwsgierig maar niet iedereen is even nieuwsgierig. Hoe komt dit? Door het mechanisme achter nieuwsgierigheid te leren kennen, kan je deze verschillen beter begrijpen. De twee meest bekende theorieën die nieuwsgierigheid verklaren zijn de Optimal Arousal Theory (Hebb, 1955) en de Information Gap Theory (Loewenstein, 1994). Kort samengevat kunnen deze theorieën als volgt worden uitgelegd:

OPTIMAL AROUSAL THEORY

Deze theorie van Hebb (1955) gaat uit van het feit dat ieder persoon een optimale staat van arousal heeft. Arousal - een staat van energie - ontstaat doordat het verwerven van nieuwe informatie/kennis het beloningscentrum in de hersenen stimuleert. Door deze stimulering komt dopamine vrij; een hormoon dat energie geeft.

Een mens reguleert deze staat van arousal continu om een balans te behouden tussen over- en onderprikkeling. Bij onderprikkeling gaat de mens vanzelf op zoek naar prikkels om de balans te behouden; verveling leidt dus tot nieuwsgierigheid. Overprikkeling daarentegen leidt tot een disbalans welke gecorrigeerd wordt door rustgevende activiteit op te zoeken en leidt dus tot vluchtend/ontwijkend gedrag wat tot minder prikkels leidt. Deze balans en gevoeligheid voor prikkels verschilt per persoon en daarmee ook de mate van nieuwsgierig gedrag dat waargenomen kan worden.

INFORMATION GAP THEORY

Deze theorie van Loewenstein (1994) beschrijft het verschil tussen kennis die een persoon reeds heeft verworven en nieuwe informatie die wordt aangeboden. Het verschil tussen de bekende informatie/kennis en de nieuwe kennis is de information gap. Wanneer deze information gap erg klein is, leidt dit vaak tot desinte-

resse in de nieuwe aangeboden informatie. Deze nieuwe informatie wijkt immers amper af van de reeds bekende informatie waardoor er geen nieuwsgierigheid gewekt wordt. Wanneer deze gap te groot is, herkennen personen de nieuwe kennis vaak niet omdat ze geen herkenningpunten ontdekken met de reeds bekende informatie/kennis. Deze information gap resulteert in een gevoel van onzekerheid dat leidt tot ontwijkend gedrag om het vervelende gevoel van onzekerheid te verkleinen. Het is voor het opwekken van nieuwsgierigheid en de wil om te leren daarom belangrijk om informatie aan te bieden die niet te ver maar wel ver genoeg afdijt van de reeds bekende informatie/kennis. Bij deze medium information gap wordt de nieuwsgierigheid wel gewekt en het leereffect geoptimaliseerd.

VERSCHILLENDE SOORTEN NIEUWSGIERIGHEID

Nu je begrijpt waarom niet iedereen even nieuwsgierig is, zal het ook logisch klinken dat

personen verschillende soorten uitdagingen, kaders en beloningen nodig hebben. Daar waar de één zich beloond en gewaardeerd voelt door meer vrijheid te krijgen, zal de ander juist verkrampen en terug willen naar een situatie die meer duidelijkheid en zekerheid biedt. Daarnaast kan je per context een andere nieuwsgierigheid tonen.

Kashdan (2018) stelt dat er vijf dimensies zijn waarop personen in verschillende situaties anders kunnen scoren:

1. **Vreugdevol onderzoek** - Dit is het prototype nieuwsgierigheid - de herkenning en het verlangen om kennis en informatie uit te zoeken en de daarop volgende vreugde door leren en groeien.
2. **Gevoeligheid voor verstoken zijn van informatie** - deze dimensie heeft een duidelijke emotionele lading met angst en spanning die vreugde overheersen - piekeren over abstracte of complexe ideeën, proberen problemen op te lossen en zoeken naar

het dichten van gaten in kennis.

3. **Stresstolerantie** - deze dimensie gaat over de bereidheid tot het omarmen van twijfel, verwarring, angst en andere vormen van spanning die ontstaan door het verkennen van nieuwe, onverwachte, complexe, mysterieuze of obscure gebeurtenissen.
4. **Sociale nieuwsgierigheid** - willen weten wat andere mensen denken en doen door te observeren, te praten of te luisteren naar gesprekken.
5. **Sensatie zoeken** - de bereidheid om fysieke, sociale en financiële risico's te nemen om gevarieerde, complexe en intense ervaringen op te doen.

Op basis van de scores van de vijf dimensies kunnen volgens Kashdan personen grofweg ingedeeld worden in een aantal persoonstypes:

1. **De gefascineerden** - scoren hoog op alle dimensies van nieuwsgierigheid met name op vreugdevol onderzoek.

Een leven lang nieuwsgierig

2. **Probleemoplossers** – scoren hoog op gevoeligheid voor verstoken zijn van informatie en gemiddeld op de andere dimensies.
3. **Meelevende personen** – scoren hoog op sociale nieuwsgierigheid en gemiddeld op de andere dimensies.
4. **Vermijders** – scoren laag op alle dimensies, vooral op stresstolerantie.

Het gebruik van deze categorieën kan inzicht verschaffen over de (breedte van) interessegebieden en de mate waarin een persoon om kan gaan met (langdurige) onduidelijkheid of onzekerheid. Op basis hiervan kan een betere stijl van begeleiden en motiveren gekozen worden.

DE VOORDELEN VAN NIEUWSGIERIGHEID

Volgens Kashdan (2018) en Litman (2008) draagt nieuwsgierigheid o.a. bij aan:

- Kennis vergaren en ontwikkelen van competenties
- Versterken van sociale relaties
- Vergroten van intellectuele en creatieve capaciteit
- Vergroten van welzijn en geluk
- Een van intelligentie onafhankelijke bijdrage aan de voorspelling van leer- en werksucces

In een Harvard Business Review artikel getiteld: *The business case for curiosity* (F. Gino, 2018), wordt het nut van nieuwsgierigheid voor organisaties als volgt uitgelegd. Nieuwsgierigheid draagt bij aan:

- Minder fouten in besluit name doordat nieuwsgierigheid de kans op confirmation bias (de neiging om eigen bestaande opvattingen te bevestigen, red.) en stereotypering verkleint en de kans vergroot op alternatieve oplossingen.
- Meer innovatie en positieve verandering in zowel creatieve als niet creatieve banen.
- Minder conflicten in groepen: nieuwsgierigheid zorgt ervoor dat personen zich makkelijker in elkaar in weten te leven waardoor discussies minder verhit zijn en makkelijker opgelost kunnen worden.
- Meer open communicatie en betere groepsresultaten. Wanneer de nieuwsgierigheid van groepsleden wordt gestimuleerd, wordt er beter geluisterd en informatie



wordt meer open gedeeld waardoor de groep beter presteert.

NADELEN VAN NIEUWSGIERIGHEID

Komen we terug op de vraag: Is het eigenlijk wel zo handig altijd nieuwsgierig te zijn? Ja, nieuwsgierigheid heeft een grote positieve kracht in zich. Tegelijkertijd kan het ook leiden tot het ervaren van chaos en gebrek aan focus. Combineer dit met de neiging van veel HB kinderen tot perfectionisme, en nieuwsgierigheid lijkt soms een valkuil in plaats van een kracht.

GEBREK AAN FOCUS OF LEVENSDOEL?

Wanneer je als persoonstype: de gefascineerde hebt, dan kan je brede interesse en enthousiasme soms leiden tot een (ogenschoonlijk) gebrek aan focus. Misschien vraag je je door

je brede interesse af wat jouw focus of zelfs jouw persoonlijke levensdoel is. Dit lijkt misschien een zware vraag wanneer we het over kinderen hebben, maar een snelle scan door de Pharos Facebook groep en mijn eigen omgeving doet mij besluiten om dit onderwerp toch hier te noemen. Kashdan (2013) beschrijft drie paden om een (voorlopig) levensdoel te bedenken, bij alle paden wordt de kracht van nieuwsgierigheid benut:

1. **Rolmodellen:** We kunnen leren van en ons gedrag modelleren naar dat van andere mensen en ons hun waarden en betekenisbronnen eigen maken.
2. **Reageren op levens-veranderende gebeurtenissen met openheid en compassie:** Hierdoor kunnen we betekenis creëren en de nasleep verhelderen.
3. **Zoeken:** We kunnen zoeken,

opzettelijk deuren openen, op zoek naar betekenis.

HOE BEVORDER JE NIEUWSGIERIGHEID?

Nu we ervan uitgaan dat nieuwsgierigheid vele voordelen heeft en nieuwsgierigheid ontwikkelbaar is, is het interessant om te verkennen hoe we nieuwsgierigheid kunnen bevorderen.

Nieuwsgierigheid wordt onderzocht en benut in verschillende disciplines zoals: onderwijs, HRM, communicatie, marketing, gaming, kunsten en film. Hieronder slechts een kleine greep uit de vele verschillende manieren waarop nieuwsgierigheid ontwikkeld kan worden.

Robert-Jan Simons en Suzanne Verdonchot (2016) schreven in het boek 'Mensenorganisaties, 24 evoluties onder de loep', een hoofdstuk over nieuwsgierigheid. Zij formuleerden o.a. de volgende tips afkomstig van eigen werk en anderen zoals Van der Vorst (2007), auteur van het boek 'Nieuwsgierigheid':

We keep moving forward, opening new doors, and trying new things, because we are curious and curiosity keeps leading us down new paths

~ Walt Disney

Een leven lang nieuwsgierig

1. **Van fouten vermijden naar leren van fouten:** Een fout dient idealiter als een trigger voor je nieuwsgierigheid en je leervermogen.

2. **Van bestaande kennis opnemen naar zelf onderzoeken hoe het zit:** De kennis die je zelf op het spoor komt, blijft vaak het beste hangen. Kessels noemt dit ook wel 'eerstehands kennis'. Om die kennis te ontwikkelen zul je op onderzoek uit moeten; je eigen nieuwsgierigheid volgen.

3. **Verstoring:** Je verwachtingen of wereldbeeld worden verstoord, er wordt twijfel gezaaid (bijvoorbeeld via geruchten en mythes), of er wordt verbazing gewekt.

4. **Achterhouden:** Het gaat hierbij om zoeken naar iets wat verborgen ligt, iets wat verboden is, iets wat komen gaat, iets wat er gebeurd is, wie iets heeft gemaakt, wat de ander weet (jaloezie), iemand die dat niet weet (voyeurisme).

5. **Open houden:** Dit gaat over technieken die erop gericht zijn mensen nieuwsgierig te maken doordat het open

karakter van de informatie/ activiteit uitnodigt tot verder zoeken. Dat gebeurt door het introduceren van onvoorspelbaarheid, complexiteit, oneindigheid of door mensen zelf te laten ontdekken.

6. **Vragen stellen:** Door veel vragen te stellen, gesloten en vooral open vragen, kan nieuwsgierigheid ontstaan en behouden blijven. Ook mensen leren om meer en betere vragen te stellen draagt bij aan de nieuwsgierigheidsontwikkeling.

Kashdan (2013) geeft in zijn boek 'Nieuwsgierig?' verschillende tips. Mijn favoriete tip is de volgende:

7. **Vind het niet vertrouwde in het vertrouwde:** Het doel van

het ontdekken van het niet vertrouwde in het vertrouwde is uitstellen van oordeel en letten op hoe dingen zijn, niet op hoe we verwachten dat ze zijn. Kashdan omschrijft drie stappen:

1. Kies iets wat je je niet aantrekt.
2. Doe dit, maar niet zomaar! Ga op zoek naar drie nieuwe of unieke ervaringen.
3. Schrijf of praat met iemand over wat je hebt ontdekt.

Ik hoop dat dit artikel je heeft weten te prikkelen om de nieuwsgierigheid van jezelf, je kind(eren) en de rest van je omgeving beter te herkennen en te benutten. Ik sluit graag af met de volgende quote:

The future belongs to the curious. The ones who are not afraid to try, explore it, poke at it, question it and turn it inside out

~ Anonymous

De volledige bronnenlijst en eventuele verdere leestips is op te vragen via nieuwsgierigwezen@gmail.com - Danae Bodewes