

Nieuwsgierigheid als geheim wapen

“Kenni is cool”

~ Mikael Hermansson

In deze Signaal het tweede en laatste deel over nieuwsgierigheid.

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.

In Signaal 59 schreef ik ‘Een leven lang nieuwsgierig’, het eerste deel van 2 artikelen over nieuwsgierigheid. In deel twee, ‘Nieuwsgierigheid als geheim wapen’ sta ik stil bij:

1. Nieuwsgierigheid als persoonskenmerk van hoogbegaafden.
2. Factoren die nieuwsgierigheid kunnen beperken.
3. Praktische tips om nieuwsgierigheid te prikkelen.
4. Waarom nieuwsgierigheid een (geheim) wapen is.

NIEUWSGIERIGHEID IN HET DELPHIMODEL HOOGBEGAAFDHEID

Een van de eerste dingen die ik over hoogbegaafdheid las, was het Delphimodel Hoogbegaafdheid. Het sprak me aan omdat het zoveel meer is dan alleen een IQ-score. Het model vat de ideaaltypische persoonskenmerken van hoogbegaafden samen in een overzichtelijk, visueel model. De elementen van het model hebben in de kern allemaal wat moois in zich. Dit als tegenwicht

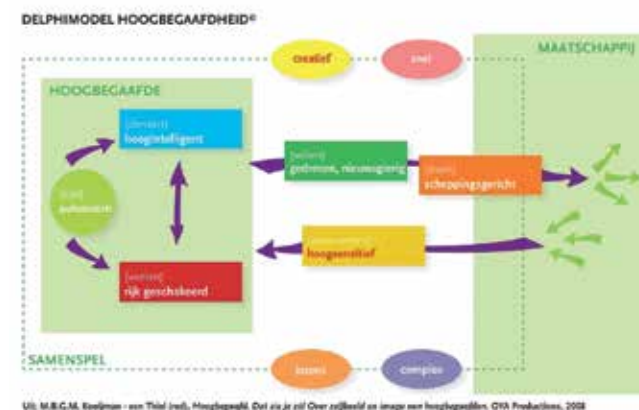
van de soms negatieve stigmatisering rondom hoogbegaafdheid.

WILLEN

Nieuwsgierig staat samen met gedreven onder het kopje willen. In de toelichting van het model staat bij willen: *“Dit existentiële kenmerk vertegenwoordigt het eerste deel van de beweging naar buiten. Hoogbegaafde mensen willen vaak heel veel. Ze willen van alles, en liefst meteen en liefst telkens weer iets nieuws. Ze zijn leergierig, willen ontdekken - op hun eigen manier natuurlijk, want ze zijn autonoom. Ze bijten zich vast in iets, gaan*

door, vaak heel ver door. Ze zijn vaak erg gedreven en bijzonder nieuwsgierig. Hoogbegaafden raken gemakkelijk in een flow.” (Maud Kooijman- van Tiel, 2008) Nieuwsgierigheid wordt in de literatuur over nieuwsgierigheid dan ook wel de motor voor het leren genoemd (Reed, 2017). Je moet willen leren om in beweging te komen.

Volgens Mihaly Csikszentmihalyi, de auteur van het boek ‘Flow’ zijn er vier voorwaarden voor het ervaren van flow. Twee van deze voorwaarden zijn: de taak moet de persoon voldoende uitdagen en de persoon moet



Nieuwsgierigheid als geheim wapen

“You're born curious, and no matter how much battering your curiosity has taken, it's standing by, ready to be awakened.” ~ B. Grazer

beschikken over de benodigde vaardigheden of deze op korte termijn eigen kunnen maken. Deze twee voorwaarden beschrijven de Information Gap, een van de mechanismen achter nieuwsgierigheid die ik in Signaal 59 beschreef.

NIEUWSGIERIGHEID, HOOGBEGAAFDHEID EN (LEER)PRESTATIES

“Once we believe in ourselves, we can risk curiosity, wonder, spontaneous delight, or any experience that reveals the human spirit.”

~ E. Cummings

De onderzoekers beschrijven in het boek ‘Hoogbegaafd dat zie je zó!’ dat ze bij het interviewen tegen verschillende controversen aanliepen waaronder de prestatiecontroverse. Een interessante controverse, waar een groep hoogbegaafden presteren als voorwaarde benoemen voor het label hoogbegaafd. Een grotere groep zag presteren niet als vereiste. Dit verschil opent dus niet alleen de

discussie over een prestatie-eis, maar ook over wat presteren is en wie bepaalt of iemand een hoogbegaafde prestatie levert. De auteurs van het model omzeilden deze controverse door niet te spreken over presteren maar over scheppingsgerichtheid.

In de context van Pharos is studiesucces een veel

die de verschillen tussen leerlingen in leerprestaties kunnen verklaren. Bij deze 200 onderzoeken waren in totaal 50.000 kinderen betrokken. Uit dit onderzoek bleek dat - naast intelligentie en inspanning - nieuwsgierigheid een derde factor is die de verschillen in leerprestaties verklaart.

Het is om deze reden zo belangrijk om zowel de growth mindset als de nieuwsgierigheid van hoogbegaafden te ontwikkelen en prikkelen.



WAT NIEUWSGIERIGHEID BELEMMERT

Naast kennis wat nieuwsgierigheid prikkelt en helpt ontwikkelen, is het van belang om te weten wat nieuwsgierigheid belemmert. Zo kan je waar mogelijk bepaalde belemmeringen wegnemen, relativeren door de herkomst te kennen of tegenwicht bieden door het maximaal stimuleren van nieuwsgierigheid. Voor dit laatste vind je verderop in dit artikel een aantal tips.

1. Culturele invloed

Nieuwsgierig zijn wordt niet altijd gewaardeerd, dit komt voor een deel door onze cultuur. Spreekwoorden, sprookjes, mythologie en Bijbelse verhalen zijn vaak sprekende voorbeelden van de normen en waarden die verbonden zijn/waren aan bepaalde thema's.

Iedereen kent de uitdrukking nieuwsgierig Aagje wel. Grote kans dat je de uitdrukking wel kent, maar het verhaal achter de uitdrukking niet kent. Ik zocht het verhaal van Aagje op.

Spoiler alert: het liep niet goed af met Aagje.

Naast onze Nederlandse Aagje is Pandora een andere vrouw bekend om haar nieuwsgierigheid. Pandora's naam kan zowel *draagster van alle gaven* als *schenkster van alle gaven* of *albegaafde* betekenen. Zeus gaf Hephaistos, god van de smeedkunst, opdracht een mooi maar gevaarlijk en nieuwsgierig nieuw schepsel te maken: de vrouw. Zeus stuurde deze vrouw, Pandora dus, met een doos naar de mens. Hij vertelde haar nóóit in de doos te kijken. Toen Pandora gekweld door haar enorme nieuwsgierigheid de doos toch openende, bracht ze daarmee ziektes en ander onheil in de wereld. Kan je nieuwsgierigheid op een nog wreder manier bestraffen?

2. Nieuwsgierigheid kan als verstorend en bedreigend worden ervaren

Naast het afleiden van je doel, kan nieuwsgierigheid ervaren worden als verstorend, vertragend en irriterend. Dit

effect kan nieuwsgierigheid vooral hebben wanneer er tijdsdruk wordt ervaren. Of wanneer er veel waarde wordt gehecht aan vaste structuren en voorspelbaarheid van uitkomsten.

Nieuwsgierigheid kan zelfs als bedreigend worden ervaren. Nieuwsgierig zijn naar hoe dingen anders kunnen, of waarom mensen de dingen doen die ze doen, kan de status quo, normen, aannames en gekozen paden ter discussie stellen. Nieuwsgierigheid kan mensen een spiegel voorhouden, aanzetten of dwingen tot zelfreflectie en mogelijk zelfs tot verandering. Allemaal voorbeelden van zaken zonder een voorspelbare uitkomst. Nieuwsgierigheid brengt dus een risico met zich mee. Een risico op extra werk, tijd, geld en mentaal ongemak.

3. Prestatiedrang en faalangst
Perfectionisme en faalangst kenmerkt veel hoogbegaafden. We leven in een prestatie maatschappij, die



perfectionisme en faalangst stimuleert. We zijn continu aan het presteren, niet alleen op het werk, maar ook privé. Er is zoveel mogelijk, zoveel te beleven, er is zoveel informatie beschikbaar. We zijn bang om dingen te missen. We vergelijken ons met anderen en leggen de lat steeds hoger. Sommige hoogbegaafden denken ten onrechte dat ze alles in een keer moeten kunnen begrijpen. Het kan door al deze afleidingen moeilijk zijn om tevreden te zijn over je eigen prestaties, zelfs als deze boven gemiddeld zijn.

4. Over- en onderprikkeling
In mijn vorige artikel legde ik de Optimal Arousal theorie uit. Dit heeft te maken met over- en onderprikkeling. Een extra uitdaging voor hoogsensitieve hoogbegaafden. Kort door de bocht, wanneer over- of onderprikkeling te lang duurt, val je uiteindelijk stil en ervaar je stress. Wanneer deze stress te lang aanhoudt, kan je een burn-out of een bore-out krijgen. Beiden beïnvloeden nieuwsgierigheid op een negatieve manier; je verliest de wil en de kracht om open te

staan voor nieuwe informatie en ervaringen. Het is dus van belang om bronnen van onder- en overprikkeling van je kind(eren) en jezelf te achterhalen.

5. Onderwijs
Er is steeds meer aandacht voor nieuwsgierigheid in het onderwijs. Een mooie en noodzakelijke ontwikkeling nadat verschillende onderzoeken zoals die van Engel en Randall (2009), Phillips (2014) en Archer et al (2017) hebben aangetoond dat er behoefte is aan meer

aandacht voor nieuwsgierigheid in het onderwijs. In 2016 waarschuwde OESO dat in het Nederlands onderwijs talenten onbenut bleven omdat er onder andere te weinig aandacht was voor leerlingen die meer intellectuele nieuwsgierigheid en inzet toonden dan strikt noodzakelijk.

HOE PRIKKEL JE NIEUWSGIERIGHEID?
Het prikkelen van nieuwsgierigheid is een taak van het onderwijs, maar zeker ook van ouders en professionals. Nieuwsgierigheid prikkelen kan op vele verschillende manieren. Er zijn diverse toegankelijke, Nederlandse publi-

caties te vinden over nieuwsgierigheid. Onder andere Marieke Peeters, Sanne Dekker, Jos Marell en Helen Reed leggen op zeer toegankelijke wijze en met praktische voorbeelden uit hoe je de nieuwsgierigheid van met name basisschoolleerlingen kan prikkelen.

In dit artikel deel ik een aantal praktische tips, waar je op social media makkelijk extra inspiratie voor kan vinden. Hopelijk vind je hier iets tussen dat bij jou en jouw kind(eren) past.

GREJ OF THE DAY

“Kenni is cool.” ~ Mikael Hermans

Grej of the day prikkelt de nieuwsgierigheid door gedeeltelijk informatie te geven en verwarring te creëren. Grej is het Zweedse woord voor ding. Grej of the day is dus letterlijk vertaald ‘het ding van de dag’. Het idee is dat je leerlingen een raadsel meegeeft aan het einde van de dag. De leerlingen delen het raadsel thuis en zoeken samen met hun ouders naar mogelijke oplossingen. De volgende dag delen de leerlingen hun oplossingen en wordt de juiste oplossing bekend gemaakt. Hierna volgt een korte micro-les (8-12 minuten) met informatie over het betreffende onderwerp. De kinderen vertellen thuis wat de oplossing was en wat ze over dit onderwerp hebben geleerd. Voor meer informatie en inspiratie bekijk bijvoorbeeld de Facebookgroep ‘Grej of the day - kenni is cool’.

SIX WORD STORIES

“For Sale: baby shoes, never used.”

~ E. Hemmingway

Six word stories zijn verhalen die in slechts zes woorden worden verteld. Het idee is afkomstig van Hemmingway die beweerde dat hij een geweldig verhaal in slechts zes woorden of minder kon vertellen. Je weet niet precies wat het werkelijke verhaal is maar die zes woorden prikkelen direct je nieuwsgierigheid en creativiteit. Je vult zelf de woorden en zinnen in die zijn weggelaten. Interesse in six word stories? Zoek dan naar six word stories op bijvoorbeeld Twitter of Pinterest. De Nederlandse auteur Kluun organiseert zelfs wedstrijden voor Nederlandse six word stories.

VERVELEN EN LUMMELEN

“De grootste genieën presteren soms meer wanneer ze minder werken.”

~ Leonardo da Vinci

Veel hoogbegaafden hebben ervaring met of angst voor een bore-out. Toch kan de tijd nemen om even niks te hoeven of om je zelfs even te vervelen de nieuwsgierigheid en creativiteit prikkelen. Wanneer je niks doet, doe je eigenlijk heel veel. Je creëert ruimte voor nieuwe dingen. Dingen die beter bij jou passen. Verveel je je, dan ga je vanzelf op zoek naar prikkels. Door deze prikkels word je nieuwsgierig en kom je in actie. Deze prikkels kunnen zowel een interne als externe bron hebben.

Gun je jezelf de tijd om te lummelen, dan geef je jezelf een cadeau. Volgens Marieke van Dijk, initiatiefnemer van de Nationale Lummeldag is lummelen schijnbaar gedachteloos bezig zijn met repeterende, niet ingewikkelde handelingen, waarbij gedachten vrijelijk ‘springen’ in het brein. Ga eens na wat jouw beste lummelmomenten zijn. Wanneer krijg jij je beste ideeën en inzichten?

Vind meer informatie en tips omtrent lummelen op de Facebookpagina van de Nationale Lummeldag.

GROWTH MINDSET

“The power of infinite curiosity.”

~ Carol Dweck

Carol Dweck is de grondlegger van het idee van een growth mindset tegenover een fixed mindset. Mensen die vooral denken vanuit een growth mindset geloven dat ze zichzelf steeds kunnen blijven verbeteren en ontwikkelen. Je talenten zijn slechts het startpunt; je kunt steeds blijven groeien door hard te werken en ervaring op te doen. Voor het ontwikkelen van een growth mindset verwijs ik graag naar platformmindset.nl. Op deze website vind je niet alleen bovenstaande omschrijving van een growth mindset, maar ook praktische tips, gratis downloads en een begeleider met expertise op het gebied van hoogbegaafdheid.



NIEUWSGIERIGHEID ALS (GEHEIM) WAPEN

“My favourite words are possibilities, opportunities and curiosity. I think if you are curious, you create opportunities, and then if you open the doors, you create possibilities.”

~ Mario Testino

De titel van dit artikel is nieuwsgierigheid als geheim wapen. Nieuwsgierigheid kan bedreigend overkomen maar ook als naïef en onschuldig. Terwijl je vanuit je nieuwsgierigheid vragen stelt, verwondert en nieuwe uitdagingen aangaat, verzamel je informatie en kennis vanuit verschillende hoeken. Nieuwsgierigheid werkt tegen stereotype denken en bevordert empathie. Beide zijn handig om goed te kunnen samenwerken: een vaardigheid die steeds belangrijker wordt gezien de complexiteit en het multidisciplinaire karakter van de maatschappelijke vraagstukken.

Nieuwsgierigheid bevordert creativiteit en het herkennen en benutten van kansen. Het combineren van diverse kennis en ervaringen stelt je in staat om vanuit verschillende oogpunten een vraagstuk te benaderen en zo met verrassende en innovatieve oplossingen te komen. En niet onbelangrijk, om draagvlak voor deze oplossingen te creëren.

Jouw nieuwsgierigheid zorgt voor vele ervaringen en leermomenten. De combinatie van jouw inzichten, creativiteit en ervaringen zowel positief als negatief, maakt jou als persoon uniek. Er is geen tweede zoals jij en daarmee onderscheid jij je van de rest. Dus wees nieuwsgierig, open die deuren en creëer nieuwe mogelijkheden voor jezelf. En brengt je nieuwsgierigheid je in de problemen, denk dan als regisseur Brain Grazer (A Beautiful Mind). ■

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

“But even when curiosity has gotten me in trouble, it has been interesting trouble.”

~ Brain Grazer



Danae Bodewes