



10 gym-valkuilen

ERROR IN JE HOOFD

Je bent lekker bezig tussen de apparaten. Je spieren doen goed werk. Maar staan je hersenen ook op scherp? Dit zijn **10 veelvoorkomende denkfouten in het zweethonk.** TEKST: MICHEL VAN STRATEN

Don't think, just do!', spreekt Arnold ons in een van zijn video's motiverend toe. Hij wil je er een zetje mee richting de sportschool geven, en ervoor zorgen dat je niet gaat nadenken over redenen om niet te gaan. Prima, mij helpt het. Maar soms is nadenken misschien juist wel zinvol, ook in de gym. Bijvoorbeeld om weerstand te kunnen bieden aan denkfouten die iedereen maakt, en dus ook sporters. Ben jij je bewust van de psychologische valkuilen die net zo hard aan jou trekken als al dat ijzer?

1 | SOCIAL PROOF

WAT DOE JE? De eerste denkfout maak je eigenlijk al voordat je de gym binnenstapt. Je gaat een abonnement afsluiten op de website van de sportschool. Er zijn twee opties: een goedkope basisversie en een uitgebreidere duurder optie. Laatstgenoemde wordt het meest gekozen, staat er in een felgekleurde button bij. Dus kies jij die ook.

WAT IS HET? Je wordt hier beïnvloed door *nudging*: een

techniek die marketeers gebruiken om je keuze in een bepaalde richting te duwen (*to nudge* = een zetje geven). Dit specifieke psychologische fenomeen heet *social proof*: gedrag van anderen gebruiken als 'bewijslast' voor jouw keuze. In zijn bestseller *Invoed. De zeven geheimen van het overtuigen* beschrijft oud-hoogleraar psychologie Robert Cialdini dat wij ons voortdurend laten beïnvloeden door gedrag van anderen. Wel zo gemakkelijk. Tip: wees je bewust van deze truc en toets of dat 'meest gekozen' abonnement ook voor jou de beste optie is.

2 | COGNITIEVE DISSONANTIE

WAT DOE JE? Je was van plan te gaan trainen vandaag, maar je gaat toch maar niet. Dat voelt niet goed, want je had juist zulke goede voornemens. Maar je zegt tegen jezelf dat je deze keer goede redenen hebt om op de bank te blijven zitten: je had laatst al zo hard getraind, je hebt nog spierpijn, je bent eigenlijk te druk.

WAT IS HET? Cognitieve dissonantie, voor het eerst onderzocht en beschreven door sociaal psycholoog Leon Festinger, staat voor de innerlijke spanning (dissonantie) die optreedt wanneer je gedrag niet in overeenstemming is met je overtuigingen (cognitie). Om die spanning op te heffen kun je twee dingen doen: je gedrag aanpassen en wel gaan trainen, of je overtuiging aanpassen aan je gedrag, en jezelf redenen aanpraten om thuis te blijven. Je doet het laatste – wel jammer van die gebrekkige spierspanning nu.

3 | OMSTANDEREFFECT

WAT DOE JE? De volgende dag ga je wel naar de sportschool. Daar zie je een halter op de grond liggen, die daar door iemand is achtergelaten. Je raapt die niet op. Want dat zal iemand anders wel doen, toch?

WAT IS HET? Hoewel met het omstandereffect vooral situaties bedoeld worden waarin omstanders niet ingrijpen wanneer mensen in nood zijn en er anderen in de buurt zijn, treedt het ook op in andere situaties. Namelijk op momenten dat je denkt: er zijn anderen aanwezig die dit kunnen doen, het is niet mijn verantwoordelijkheid. Het is een omstreken sociaal-psychologisch fenomeen, niet alleen omdat het schadelijk is als het gebeurt, maar ook omdat er genoeg voorbeelden bestaan van mensen die wél ingrijpen. >

Wetenschapsjournalist Hans van Maanen schreef dat dat laatste steeds vaker voorkomt, juist doordat mensen de invloed van het omstandereffect steeds vaker herkennen. Zo zie je maar hoe nuttig een beetje nadenken kan zijn.

4 | REPRESENTATIVITEITSFOUT

WAT DOE JE?

Het toestel waarop jij wilt gaan trainen is bezet. Door een grote, woest uitzierende man: kale kop, gouden ring in zijn oor, armen vol tattoos. Bij ieder ander zou je vragen of hij nog lang bezig is op dat toestel, maar in dit geval doe je dat toch maar niet, want beetje link. Je kiest een ander apparaat om op te gaan trainen.

WAT IS HET?

Enerzijds is dit een denkfout, door psychologen Amos Tversky en Daniel Kahneman de 'representativiteitsfout' genoemd. Je gebruikt een stereotype en dat vertroebelt je oordeel over die persoon. Je verwacht uiterlijk met gedrag; dat de man rustig zit te trainen en geen enkele blik geeft van agressiviteit laat je buiten beschouwing. Tegelijkertijd is het afgaan op stereotypen een logisch en vaak behulpzaam gevolg van onze menselijke ontwikkeling: omdat we nou eenmaal niet altijd iedereen uitputtend kunnen leren kennen, gaan we af op een snelle eerste indruk. Vaak nuttig, helaas niet altijd correct.

5 | NIET-COÖPERATIEVE STRATEGIE

WAT DOE JE? Je bent lekker bezig op de leg press. Met je mobieltje in de buurt kom je de rustpauzes wel door. Je weet heel goed dat het voor iedereen het beste werkt als niemand de toestellen langer bezet houdt dan nodig. Maar jij blijft nog even rustig scrollen nadat je klaar bent. Zolang jij de enige bent die dat doet is dat toch niet erg?

WAT IS HET? Het probleem met dit gedrag: wat als iedereen zo doet? De vaak gemaakte keuze voor de niet-coöperatieve strategie komt uit de speltheorie, de wetenschap die onderzoekt hoe mensen kiezen en daarbij de effecten van hun keuze op anderen én zichzelf afwegen. Misschien heb je weleens gehoord van het Prisoner's Dilemma, een bekende simulatie van dit probleem, bedacht door twee wiskundigen. Het vervelende effect van de vaak gemaakte keuzes voor deze strategie is dat de hele groep geschaad wordt door de berekenende (lees: egoïstische) keuzes die door individuen uit diezelfde groep worden gemaakt.

6 | FUNDAMENTELE ATTRIBUTIEFOUT

WAT DOE JE? Naast je is iemand nogal luidruchtig aan het benchpressen. Elke keer als hij kracht zet, stoot hij zijn adem erg hoorbaar uit. Hij kreunt hard, telkens als hij na het afronden van een set overeind komt. Wat een aso. Dat is iemand die zich weinig van anderen aantrekt, is jouw snel gevormde mening.

WAT IS HET? Bij de fundamentele attributiefout schrijf je iemands gedrag toe (attribueren) aan zijn karakter. De omstandigheden laat je buiten beschouwing. De Canadese psycholoog Lee Ross beschreef dit voor het eerst, maar ook



andere beroemde en soms beruchte experimenten (Philip Zimbardo, Stanley Milgram) hebben aangetoond dat situaties bepalend kunnen zijn voor hoe mensen zich gedragen. Waarom betreft dit een denkfout? Misschien is deze sporter wel een heel sociaal type, maar kan hij door de muziek in zijn oortjes zijn eigen ademhaling en gekreun niet goed horen en is hij zich er daardoor helemaal niet van bewust. Of misschien heeft hij net van zijn personal trainer gehoord dat hij hoorbaar moet uitademen voor een betere techniek.

7 | ILLUSOIRE SUPERIORITEIT

WAT DOE JE? Gelukkig heb jij je techniek beter op orde dan de meeste anderen die je om je heen ziet trainen. Je weet er ook meer van. Je hebt je goed ingelezen en bekijkt dagelijks filmpjes van beroemde sporters. Nee, je bent niet aan het opscheppen. Je bent hier nou eenmaal bovengemiddeld goed in, is jouw oprechte inschatting.

WAT IS HET? De Nederlandse psychologen Nico van Yperen en Bram Buunk concludeerden in een onderzoek onder getrouwe stellen dat de meerderheid van hen dacht een beter huwelijk te hebben dan anderen. Maar dat een meerderheid bovengemiddeld 'presteert', tja, dat kan nou eenmaal niet. Dat zou natuurlijk de helft moeten zijn. Maar wist je bijvoorbeeld dat uit onderzoek is gebleken dat 93 procent van de Britse automobilisten zichzelf als een bovengemiddeld goede chauffeur ziet? Illusoire superioriteit is een menselijke denkfout, die overigens positieve trekjes heeft. Want als iedereen zichzelf gemiddeld zou vinden,

zouden belangrijke uitvindingen en grote ontwikkelingen waarschijnlijk nooit plaatsvinden. Nou, wees eens eerlijk: vind jij jezelf beter in techniek en het opzetten van trainingsprogramma's dan de gemiddelde sporter in jouw gym?

8 | NEGATIVITEITSBIAS

WAT DOE JE? Je hebt meegedaan aan de Hyrox. Van de acht onderdelen gingen er zes prima, boven verwachting zelfs. Maar die slee en jij, dat was geen goede match. De Sled Push en Sled Pull gingen niet lekker. Je hebt nu een rotgevoel over die hele Hyrox. Beetje gek, want er ging meer goed dan fout. **WAT IS HET?** Je bent nou eenmaal een mens. En mensen ervaren een grotere impact van negatieve dan van positieve gebeurtenissen. In een gokspel met 50/50 kans op het winnen van 150 en het verliezen van 100 euro, bedacht door psychologen Kahneman en Tversky, wilden de meeste mensen dat spel niet spelen, ondanks de statistisch potentiële winstgevende uitkomst. Door deze bias (vertekening) zou het mogelijke verlies zwaarder wegen dan de eventuele winst, ondanks dat die winst groter zou zijn. Je hebt vast weleens gehoord dat er tegenover één vorm van negatieve kritiek vijf complimenten moeten staan om de boel te neutraliseren. Jammer toch, dat selectieve geheugen.

9 | BEVESTIGINGSBIAS

WAT DOE JE? Als je bent thuisgekomen na het sporten neem je direct een eiwitshake. Je vertelt ook je maten in de sportschool dat ze hun eiwitpoeders binnen twee uur na



Vind jij jezelf (bijna) net zo kundig als Arnold Schwarzenegger? Denken dat je beter presteert dan anderen in de gym heeft zo zijn voordelen...

de training moeten innemen. En je gebruikt daarbij tal van onderbouwingen. Dat zijn er nogal wat, want er wordt nou eenmaal veel over dit onderwerp geschreven. De argumentaties waarin beweerd wordt dat die inname binnen twee uur helemaal niet zo cruciaal is, laat je buiten beschouwing.

WAT IS HET? Het bevestigingsvooroordeel beschrijft het gegeven dat je selectief bent in het gebruiken van informatie. Mensen beperken zich tot de informatie die hun gelijk bevestigt. Maak jij je hier weleens schuldig aan? Dan bevind je je in goed gezelschap, want het is echt iets van deze tijd, met al die bubbels. De Engelse psycholoog Peter Wason had blijkbaar een vooruitziende blik toen hij de *confirmation bias* ruim een halve eeuw geleden voor het eerst beschreef.

10 | MORELE COMPENSATIE

WAT DOE JE? Je hebt hard gesport vandaag. Daarvoor goed gegeten, en na afloop op tijd je eiwitshake naar binnen gewerkt. Gisteren ook al, nu je erover nadenkt. Je hebt dat biertje vanavond helemaal verdiend. Heerlijk! **WAT IS HET?** Morele compensatie of 'licensing' treedt op als je tegenstrijdig gedrag vertoont door iets negatiefs goed te praten met eerder vertoond positief gedrag. Het komt overal voor en is veel bestudeerd, onder meer met betrekking tot valsspelen, diefstal en zelfs racisme. Dus dat biertje is zo ernstig nog niet. Maar jezelf iets negatiefs toestaan – als je goed wilt herstellen is bier niet zo'n heel goed idee – omdat je net iets positiefs hebt gedaan, is gewoon een denkfout.

Herkenbaar, al die denkfouten? Ik geef je er ten slotte nog één als bonus: denken dat deze denkfouten alleen maar worden gemaakt door anderen, en dat jij dit soort dingen nooit zou doen. 🍷

Michiel van Straten is sporter, ontdekkingschrijver en auteur van onder meer het boek 'Dagelijks Irrationeel. Over de psychologie van zelfbedrog'.