

Anti-informatie.

Hoe deze te creëren.

Pre-view

Anti-informatie.

Hoe deze te creëren.

Laurens van Lieshout

Auteur: Laurens van Lieshout

Coverdesign: Laurens van Lieshout

ISBN: 9789403746074 (*Hardcover ISBN 9789403619651*)

© Laurens van Lieshout

Voorwoord

Wat ik met de lezer wil delen is de voldoening en energie die ik heb ervaren bij het toepassen van het anti-informatie principe. Ik heb geleerd: om de juiste vragen te stellen, om mijn aandacht te focussen op hoofdzaken, om aangeboden informatie te kunnen beoordelen op relevantie. Ook heb ik geleerd om zogenaamd ‘fake/nep nieuws’ te toetsen tegen meerdere bronnen.

‘Vertel me zijn vragen dan vertel ik wie het is’.

Deze zin illustreert het belang van het hebben en het behouden van een nieuwsgierige geest. Als kind kom je in de ‘*waarom fase*’. Zou het mogelijk zijn om in deze fase te blijven?

Kennis ontstaat door het verwerken van informatie. Het verwerken van informatie tot kennis is een zeer complex proces. Hoe dit exact werkt weten we (ik) nog niet. Wat we wel weten is dat kennis, kennis genereert. Zo is het ook met vragen. Vragen generen vragen. Een vraag is anti-informatie. Het is negatieve informatie. Als je een roman leest of een detective op tv volgt, wordt er een heleboel anti-informatie gegeven. Ergens in het boek of de uitzending komt de echt belangrijke informatie aan de orde. Het is aan de lezer of kijker om die eruit te filteren. Natuurlijk heeft de rest van de informatie ook een functie. Het is (ont)spannend en wordt gebruikt om de situatie te schetsen of om andere inzichten te geven. Maar dat is juist het mooie aan deze spanning, tussen anti-informatie en informatie. Het hebben van anti-informatie is een verrijking van het leven. Anti-informatie creëert informatie, schept onzekerheid, houdt nieuwe vragen in.

In dit boek worden adviezen gegeven hoe anti-informatie te creëren en te gebruiken.

Waarschuwing!!

De kans is groot dat je weer in de ‘*waarom fase*’ komt. Niet iedereen wil dit. De lezer is dus gewaarschuwd.

Laurens van Lieshout. 2024

Inhoudsopgave

Voorwoord	7
Inhoudsopgave	8
Inleiding	11
Slaapmutsje.	12
Wat is anti-informatie?	13
Definitie van anti-informatie.	14
Het nut van anti-informatie.	15
Luisteren.	15
Rust	16
Mindfulness	16
Beter focussen	16
Stress en burn-out	16
Opvoeding	17
Stoppen negatieve gevoelens	17
Nep nieuws (fake news)	17
Desinformatie	17
Complottheorieën	17
Coaching	18
Rol anti-informatie	18
Vermarkten anti-informatie	19
Hoe ontstaat anti-informatie.	20
Evolutie	20
Evolutie hersenen	21
Werking hersenen	21
Dromen	22
Leerproces & anti-informatie	24
School	24
Perceptie	25
Je luistert niet	26
Nieuwsgierigheid	27
Nudgets	28
Propaganda & reclame	29
Hoe anti-informatie te creëren	30
Elke dag iets leren	30
De kind-waarom-fase	31
Hoe anti-informatie te gebruiken	32
Creativiteit?	32
Probleem-oplosmodel	32
5x way	33
Voorkomen van oplichting.	34
Verkrijgen van 'grit'	34

Nep nieuws	35
Factcheckers	35
Domme vragen	36
Wetenschap	36
Voorbeelden anti-informatie.	38
De oorsprong van het HEELAL.	39
Elementaire krachten.	40
Ontstaan zonnestelsel.	41
Ontstaan leven.	41
Selectie & Evolutie.	42
Differentiatie.	45
Het hoe en het waarom van de dood.	45
Hoe denken wij.	46
Leven wat niet groeit.	47
Bewustzijn.	49
Diversiteit.	50
Chaos.	52
Crisis.	53
Materiële en geestelijke energie.	54
Mythen, legende, sagen, sprookjes en fabels.	56
Kunstmatig bewustzijn.	57
Leven op basis van silicium.	59
Bewustzijn en kritische massa.	60
Macht.	61
Perceptie.	62
Processen in gewichtloosheid.	63
Enige ruis bevordert de werking van de hersenen.	64
Elk antwoord creëert weer een vraag.	65
Definitie van leven.	66
Is de toekomst bepaald.	68
Waarom verliezen volwassenen hun spelvermogen?	69
Collectief bewustzijn	70
Waarom is er nog geen contact?	71
Hormonen.	72
Tijdsbeleving.	73
Kwaliteit.	74
Zijn wij de goden?	74
Bepalen geuren ons gedrag?	75
De onzichtbare hand.	75
Inflatie.	76
Vertrouwen.	77
Kwaliteit beschaving.	78
Normen en waarden.	79

Geluk.	80
Is hoeveelheid kennis begrensd?	81
Is teleportatie mogelijk?	84
Is democratie de ideale staatsvorm?	84
Pictogrammen nieuwe taal?	85
Ideale bouwvorm?	87
Wat is de menselijke maat?	88
Zwaartekracht val.	88
Is stroom op te slaan?	89
Waarom verouderen we?	90
Waarom zijn er zoveel godsdiensten?	91
Welke lessen zou jij door willen geven?	91
Overzicht gepubliceerde verhalen.	93
Dankwoord	97
Geciteerde werken	98
De schrijver	100
Publicaties:	100
Colofon	102

Inleiding

Bij het publiceren van mijn boek (*KUL. Korte verhalen met een boodschap*, 2018) kreeg ik vragen over de referenties die in dat boek vermeld zijn. Het boek bestaat uit achtentachtig korte verhalen. Een van de reacties was van Jos Lexmond.

*‘Soms struikel je over een juweeltje. Je was er niet naar op zoek, je wist niet eens van het bestaan, maar ineens was het daar.
(.....) Soms (de verhalen) lijken ze meer een overweging, een filosofische gedachtegang, of een stelling. Maar ze zijn allen verhalend, dus ik geef ze het voordeel van de twijfel. Sommige verhalen zijn humoristisch, sommigen beginnen met een stelling en werken dat verder uit naar de toekomst en sommige verhalen zijn een regelrechte aanklacht tegen de huidige maatschappij, zoals ‘Judith’. De meeste verhalen eindigen met een vraag aan de lezer, zoals: Wat zou jij doen? Of: Hoe kwam deze informatie in het DNA? Dat werkt wel. Je hebt de neiging om erover na te denken en een antwoord te formuleren. Elk verhaal begint met een code die een verwijzing is naar een ander boek van Laurens, genaamd: ‘Een duurzame toekomst in harmonie of expansie’, wat ook verkrijgbaar is bij Mijnbestseller. Ik heb daar verder niet naar gekeken, maar gewoon gelet op de leesbaarheid van deze bundel. De vijftien (wel zelf geteld) verhalen die volgens mij fantastisch (en voor het overgrote deel SF) te noemen zijn, maar ook de rest zijn stuk voor stuk juweeltjes. Het zijn wel korte juweeltjes, de langste is volgens mij ‘Het Wiel’. Welgeteld twaalf pagina’s, maar de meeste zijn een tot drie pagina’s. Ik vond de bundel zeer de moeite waard en hoop toch in de toekomst meer verhalen van Laurens van Lieshout te lezen. Aan te raden dus. ‘(Lexmond, 2019)*

Al deze in dat boek vermelde verhalen zijn extrapolaties of mogelijkheden op vragen. Dus anti-informatie. Het hebben van anti-informatie was voor mij de drijfsfeer om deze verhalen te bedenken. Eigenlijk zijn het geconstrueerde mogelijkheden.

“... Ze geven inspiratie om de fantasie de vrije loop te laten. Net als bij een mop zijn deze korte verhalen bedoeld om de toehoorder te laten nadenken en mogelijk te laten lachen. De verhalen dienen met een knipoog gelezen te worden, want het leven is al serieus genoeg. Daarom heet de verhalenbundel ‘Kul’.” (Lieshout, 2018)

In mijn leven heb ik vele rollen vervuld: echtgenoot, vader, opa om er een paar te noemen. Mijn rol als constructeur heb ik kunnen vervullen omdat ik geleerd had te focussen op het probleem of de uitdaging. Door ook te leren hoe ik me kon ontspannen heb ik bij het vervullen van deze rol nooit noemenswaardige stress ervaren. Ik had geleerd hoe ik mijn gedachten tot rust kon brengen. Deze methodiek wil ik graag op deze manier over brengen.

Enkele definities van een constructeur:

- Een constructeur is iemand die apparaten ontwerpt. Een constructeur is een projectleider of architect en is de eindverantwoordelijke voor het productieproces van apparaten (schepen, vliegtuigen en machines) of van constructies (bruggen en huizen). Ref: Wikipedia.
- Een constructeur is een persoon met een brede algemene kennis van de techniek, opgedaan door ervaring. Daarnaast heeft een constructeur meestal een opleidingsachtergrond als ingenieur.

Leonardo da Vinci en James Watt zijn voorbeelden van constructeurs, met een brede algemene belangstelling, die hun wetenschappelijke kennis gebruikten om constructies te ontwerpen. (Ref: Wikipedia)

Ik wil me niet vergelijken met Leonardo of James echter ik bewonder ze wel.

Al de apparaten en machines die ik ontworpen heb zijn in principe antwoorden op gerezen problemen of het waren uitdagingen die moesten worden vervuld. Eigenlijk voel ik me veel meer een

probleemoplosser dan een ontwerper. Om mijn gedachten tot rust te brengen heb ik me noodgedwongen beziggehouden met iets anders. Iets anders wat mijn hoofd tot rust bracht. Wat ik gedaan heb wordt het best omschreven in het volgende verhaal.

Slaapmutsje.

'Het zit in mijn hoofd. Af en toe komt het weer boven drijven: het idee, de vinding, de stelling, het probleem, het ...

Steeds vraag ik me af: "Waarom laat het me niet los?", "Zit het in mijn bloed?" Het komt op de meest dwaze momenten naar boven drijven. Als er ik erover na denk, drijft het meestal naar boven, als ik me probeer te ontspannen. Het is dan net alsof er een deur opengaat. Het is alsof de eenmaal in beweging gezette machine niet meer gestopt kan worden, de brand niet meer geblust. Als ik met geweld de voordeur sluit komt de aanwezige energie er door de achterdeur weer uit. Het cirkelen, het ronddraaien van mijn geest maakt me onrustig en rustig. Rustig omdat het me afleidt van de dagelijkse sleur en onrustig omdat het spanningen in mij oproept. Spanningen die bijna niet te beheersen zijn.

Door het creëren van een ander probleem ontstaat er opnieuw spanning. Spanningen die de energie opwekken om ... Spanning die spanning elimineert. Alsof materie en antimaterie bij elkaar komen en in een geweldige explosie. Uitdoven in niets."

Uittreksel van: (Lieshout, *Een duurzame toekomst in harmonie of expansie?*, 2014)

In 2008 had ik op mijn website een pdf van '50 vragen' gepubliceerd. Deze vragen heb ik de loop van mijn leven verzameld. Deze vragen waren de basis voor het boek en de bundel korte verhalen. In het hoofdstuk voorbeelden van anti-informatie ga ik hier uitgebreid op in.

Als ik terugkijk naar het proces; de motivatie, de drijfveren en de voldoening die me dit gaf heb ik nagedacht wat dit uniek maakt. Wat er bijzonder aan is. Het is zoals ik het noem het bewust gebruiken van de anti-informatie methodiek. Omdat het mijn veel voldoening heeft gegeven wil ik dit graag met jullie delen. Lang heb ik zitten mijmeren over de boektitel. Een van de gedachten die bij me opkwam was; 'De kunst van het stellen van vragen'. Hier vond ik op internet een aantal boektitels. Het is niet de vlag die de lading dekt. Waar het om gaat, is het bedenken van de vraag en het vinden van de juiste informatie hierop. Het stellen van de juiste vraag is een gedeelte van het proces. Het gaat om het gehele proces. Als je een detective op tv volgt, wordt er een heleboel informatie gegeven. Deze informatie roept weer andere vragen op. De nieuwe informatie is in wezen anti-informatie. Deze anti-informatie zorgt ervoor dat het een bloedstollende triller wordt. Dit boek geeft de lezer de mogelijkheid om het anti-informatie principe toe te passen. Daarom lijkt mij de titel 'anti-informatie' toepasselijker.

In hoofdstuk 9 'Overzicht gepubliceerde verhalen' zijn, de titels en het publicatiemedium opgesomd.

Omdat ik gewend ben, als technicus, om mijn informatiebronnen te vermelden zijn deze in de vorm van eindnoten of een literatuurverwijzing in dit schrijven opgenomen. Ook zijn in dit schrijven, als voorbeeld van anti-informatie, de '50 vragen', die ik in mijn homepage heb gepubliceerd, vermeld en waar nodig verder uitgewerkt of aangevuld.

Oorspronkelijke druk als paperback: 'Anti-informatie. Hoe deze te creëren.' ISBN: 9789403619651 (2021).

Wat is anti-informatie?

Anti-informatie creëert informatie, scheidt onzekerheid, houdt nieuwe vragen in. Veel producten van de informatie-industrie hebben eerder de functie van anti-informatie dan informatie. Zij roepen nieuwe vragen op (die deels ook beantwoord worden). Voorbeelden: de filmindustrie, computerspellen, sportverslaggeving. De term anti-informatie is voor het eerst gebruikt door R. M. Noortwijk in zijn publicatie 'De maatschappelijke urgentie van juridisch kennismanagement.' Hierin geeft hij een definitie van anti-informatie;

- **Informatie** geeft antwoord op vragen, vermindert onzekerheid, stuurt processen.
- **Anti-informatie** creëert informatie, scheidt onzekerheid, houdt nieuwe vragen in.

De voorbeelden die gegeven worden zijn de filmindustrie, computerspelletjes, en sportverslaggeving, Het is denkbaar dat "informatie stress" niet zozeer een overvloed aan informatie als wel een tekort aanduidt: het niet kunnen stellen van de juiste vragen.

Informatie en anti- informatie

- | | |
|-------------------------|---|
| • Informatie | • Anti-informatie |
| • verminder onzekerheid | • scheidt onzekerheid |
| • beantwoordt vragen | • stelt vragen |
| • stuurt processen | • is voorwaarde voor het sturen van processen |
| • doelgericht zoeken | • bladeren, "browsen" |
| • zoekmachines | • hypertext |
| • efficiënt | • homo ludens |
| • (typisch vrouwelijk?) | • (typisch mannelijk?) |

Tabel uit de publicatie. Pagina 5 (Noortwijk., 2003)

Het bladeren 'browsen', hypertext en (typisch mannelijk) zijn voor mij vreemde opsommingen in deze lijst.

Browsen is een manier om door de informatie te 'bladeren'.

HyperText is een handige manier om informatie toegankelijk te maken.

Typisch manlijk is voor mij, in deze context, een te abstract begrip.

Wel treffend in zijn opsomming is de term Homo Ludens. Dit is Latijn en staat voor de spelende mens. (Huizinga, 1950) In mijn boek 'Een duurzame toekomst in harmonie of expansie?' (Lieshout, HE, 2014), gebruik ik de term 'Homo expasus' (de expanderende mens) en 'Homo harmonus' (de mens die in harmonie met zijn omgeving leeft)

In dit boek wil ik niet ingaan op het belang van een organisatie om over een goed kennismanagement systeem te beschikken. Dit lijkt me evident. In mijn 'white paper' 'The learning organization' heb ik hier uitgebreid aandacht aan besteed. (Lieshout, *The learning organization*, 2018)

Dit boek gaat over anti-informatie. Het gaat over wat anti-informatie is. Het geeft ook voorbeelden van anti-informatie.

Definitie van anti-informatie.

Alvorens de definitie van anti-informatie te geven kijken we naar de definitie van informatie.

Informatie (*van Latijn informare: 'vormgeven, vormen, instrueren'*) is alles wat kennis toevoegt en zo onwetendheid, onzekerheid of onbepaaldheid vermindert. (*Bron: Wikipedia*)

Definitie van anti-informatie:

Anti-informatie creëert informatie, schept onzekerheid, houdt nieuwe vragen in.

Als anti-informatie informatie creëert, dan is anti-informatie het tegengestelde van informatie. Het is het hebben van bewuste onwetendheid van kennis. Het is het hebben van een vraag. Deze vraag fungeert als motivatie om informatie te zoeken, in de verwachting dat de verkregen informatie een antwoord op de vraag zal geven.

Met referentie aan een van onze grote denkers Plato. *'Het onderzoeken of het verklaren van de werkelijkheid'*.

Deze behoefte om de werkelijkheid te verklaren speelt een belangrijke rol. Hier kom ik nog uitgebreid in het hoofdstuk leerproces & anti-informatie op terug.

Het nut van anti-informatie.

Wat is het nut van het hebben van anti-informatie?

Het navolgende verhaal benadrukt dat we het product zijn van onze geest. Het product van onze hersenen.

Luisteren.

De werking van de hersenen is een nog niet geheel begrepen proces. Zenuwcellen staan met dendrieten en synapsen in verbinding met andere cellen. Informatie wordt via sensoren (proeven, ruiken, voelen, zien en horen), in de vorm van elektrische impulsen, overgedragen aan gespecialiseerde cellen. Deze gespecialiseerde cellen reageren door het wel of niet doorgeven van chemische en of elektrische signalen.

Vanuit de evolutie zijn wij, de mens, 'getriggerd' op het snel, zeer snel vormen van een mening. Heel vroeger hadden we dit nodig om te overleven. Stel je eens voor dat je midden in het bos een geritsel in het struikgewas hoort. Je hersenen schieten meteen in de overleving-modules. Al je waarnemingen zijn gefocust op het nu. Ze zijn gefocust op het geritsel in het struikgewas. Elke waarneming die je doet wordt vliegensvlug, in een oogwenk, vergeleken met je opgeslagen ervaringen die het geritsel zouden kunnen verklaren. Zou het een roofdier kunnen zijn? Je lichaam maakt in een oogwenk de nodige adrenaline aan. Deze adrenaline heb je nodig om te vechten of hard weg te rennen. Elke waarneming die je nu doet wordt onmiddellijk vergeleken met je opgeslagen kennis van deze gevaarlijke situatie. Elk mogelijk scenario wordt onderzocht en aangedikt. Immer het gaat om overleven.

Na een schier eindeloze tijd vliegt er een vogel weg. Je schrikt. Opgelucht haal je adem. Je denkt na over het voorval. Het is een tweestrijd die zich in je hoofd afspeelt. Je gaat altijd uit van het ergste. Je houdt er altijd rekening mee dat het slecht af loopt.

Nu in onze moderne tijd worden we overspoeld met negatieve berichten over ... Als we deze berichten consumeren dan vormen we meteen, in een oogwenk, een bevooroordeelde mening. Razendsnel zoeken we in ons geheugen naar een relatie naar een al dan niet geconstrueerde soortgelijke ervaring. Onze hersenen zijn heel goed in het creatief vinden van mogelijke relaties. Deze mogelijk nieuwe geconstrueerde relaties worden wederom opgeslagen in ons geheugen. Dit is handig voor toekomstige gevaarlijke of bedreigende situaties. Zie je wel, had ik het niet gezegd! Ik heb gelijk! Hij verklaart onzin! Het kan niet waar zijn! Ik geloof er niets van!

De vaak, in de media getoonde 'onliner' zijn hier mede debet aan. Deze kernachtige uitspraken zorgen ervoor dat we zelf het verhaal gaan invullen. We gaan onmiddellijk associaties zoeken. De 'onliner' heeft de taak om je het nieuws in te trekken. De taak om je aandacht te trekken en vast te houden. Als de 'onliner' geassocieerd wordt met een gevaar of met een bedreiging dan werkt dit het beste.

Het vereist training en energie om onze impulsieve reactie te dempen. Het begint met luisteren. Onbevooroordeeld luisteren is een kunst die we verleerd hebben. Als kind, als onze hersenen nog niet geheel gevormd zijn, kunnen we nog luisteren. Het stemmetje in je hoofd, wat eenieder van ons heeft, zit het onbevooroordeeld luisteren in de weg. Het bemoeit zich overal mee. Het valt je voortdurend in de rede. Je bent, en aan het luisteren naar je stem in je hoofd, en naar

Het is een constante tweestrijd. Het is een strijd tussen de stem in je hoofd en de waarnemingen die via je zintuigen binnenkomen. Het is een strijd die te winnen is. Echter in het begin zal dit veel energie van je kosten om je stem in je hoofd tot rust te brengen. Een

neveneffect hiervan is dat we ook gelukkiger worden. We richten dan onze aandacht op het nu en niet op mogelijke toekomstige gebeurtenissen. Die waarschijnlijk toch niet plaats vinden.

Waarom hebben we het onbevooroordeeld luisteren afgeleerd?

Het toepassen van anti-informatie kan ervoor zorgen dat we ons meer bewust worden van het luisterproces. Dat we meer bewust worden wat we waarnemen.

Rust

Het nut van het hebben van anti-informatie is het hebben van rust in je geest. Door deze rust kan je de aandacht beter richten op wat er werkelijk belangrijk is. In het boven genoemde verhaal 'Luisteren' wordt benadrukt dat onze hersenen geëvolueerd zijn om supersnel te kunnen inschatten of iets een bedreiging voor ons vormt. Het zoekt en vindt in een oogwenk mogelijke verbanden. Het heeft op dat moment al onze aandacht. Als je naar iemand luistert dan is het van belang waarom je luistert. Het waarom je luistert bepaalt wat je hoort. Ben je echt in iemand geïnteresseerd dan hoor je andere informatie dan als je, als voorbeeld, iemand de weg vraagt.

Mindfulness

Mindfulness is een vorm van meditatie gerelateerd aan het boeddhisme.

Mindfulness: het bewust aandacht geven aan het moment, zonder hierover te oordelen. *[Bron wiki]*

Mindfulness is het vermogen om opmerkzaam te zijn van gedachten en gevoelens. Het is als het ware het stemmetje in je hoofd waar je, je bewust van bent of van wordt. Het kan behulpzaam zijn bij het herkennen van ingeslepen automatische patronen. Meer bewustwording van deze patronen kan leiden in het doorbreken van automatische reacties. Het hebben van anti-informatie, het hebben van een (goede) vraag kan hier zeer behulpzaam bij zijn.

Beter focussen

Het consumeren van informatie heeft alles te maken met waarom je de informatie tot je neemt. Het waarom bepaalt wat je waarneemt. De hersenen maken continue schattingen van hoe de wereld eruit ziet aan de hand van opgeslagen ervaring en aan de hand van beperkte informatie die op dat moment beschikbaar is. Het psychologisch experiment dat de Amerikaanse hoogleraren psychologie en cognitief psychologen Christopher Chabris en Daniel Simons in de jaren 90 van de twintigste eeuw uitvoerden aan de Harvard-universiteit, toonde aan dat mensen veel van wat er in hun nabijheid gebeurt niet registreren en er ook totaal geen idee van hebben dát ze die zaken missen. *(De onzichtbare gorilla. Bron Wikipedia)* Wat opvalt bij dit experiment is dat de waarneming gestuurd was. De studenten kregen de opdracht om naar iets te kijken. Dit maakte ze blind voor andere waarnemingen.

Het brein construeert van kleine beetjes data een beeld. In andere woorden, wat we waarnemen is slechts een klein gedeelte van de realiteit. Het brein gaat hierbij uit van aannames. Soms gaat het ook verkeerd en wordt er een onnauwkeurige waarneming gedaan. Illusionisten, en goochelaars maken hier gebruik van.

Ieder mens heeft de vrijheid om zijn gedachten te bepalen. Het gebruik van het anti-informatie principe stuurt dit proces. Vorm je brein en wordt wie je wilt zijn. *(Sitskoorn, 2017)* Het hebben van anti-informatie is hierbij zeer behulpzaam.

Stress en burn-out

Er zijn veel definities van stress. Er bestaan ook verschillende meningen waardoor stress en burn-out ontstaat. Meestal is het een respons op onverwachte of niet gewenste verwachtingen. In het boek: 'De logica van geluk' (Gawdat, 2020) wordt hier uitgebreid op ingegaan. Geluk is gekoppeld aan de verwachtingen. Meestal zijn onze verwachtingen niet realistisch. Vanuit mijn technische achtergrond weet ik dat de belangrijkste stap op weg naar een antwoord de vraag is. Als je een burn-out oploopt dan is dit meestal het gevolg van een opsomming, een opstapeling van negatieve verwachtingen. Het is dan ook, om een burn-out te voorkomen, goed om preventief bezig te zijn met zaken als levensvreugde en

geluk. Als coach adviseerde ik mensen die ontevreden waren met het werk wat ze deden om ander werk te zoeken. Ook kan het anti-informatie principe hier van nut zijn. Waarom zou je het grootste gedeelte van je leven besteden aan zaken die je geen voldoening; je geen energie geven?

Opvoeding

Op de kaft heb ik vermeld dat je door het gebruik van het anti-informatie principe wederom in de waarom fase komt. In het hoofdstuk 5 'leerproces & anti-informatie' ga ik hier uitgebreid op in. Wat ik niet weet, echter wel vermoed, is dat de meeste mensen dit willen. Als dit niet zo is dan hoor ik het graag. ☺

Stoppen negatieve gevoelens

Negatieve gevoelens heeft eenieder van ons wel eens. Het maakt je somber en neerslachtig. De vraag is; waar komen deze negatieve gevoelens vandaan. Waarom heb je ze? Welke waarom vraag, welke anti-informatie zit erachter. Ook hier kan het anti-informatie principe behulpzaam zijn om een realistische kijk op de situatie te krijgen.

Nep nieuws (fake news)

Nepnieuws (*in het Engels fake news*) is desinformatie verhuuld als nieuws. (*Bron Wikipedia*)

Waarom is het belangrijk of het nep of echt nieuws is? Wat doen we met het nieuws. Waarom consumeren we het? Waarom is het gratis?

Als kind luisterden we naar sprookjes en ander mythen. Dit waren ook verzonden verhalen. Sommige sprookjes waren ook gruwelverhalen. Wolven die kinderen opeten! Kinderen van Hamelen die door de rattenvanger worden meegelokt. Als kind leerden we om onderscheid te maken tussen echte en nep-verhalen. We leerden verschillende bronnen te raadplegen. We leerden niet op één enkele informatiebron te vertrouwen. Waarom zijn we deze vaardigheid, als we volwassen zijn, verloren? Ook hierbij kan anti-informatie van nut zijn.

Desinformatie

Desinformatie is opzettelijk misleidende informatie verspreiden. De informatie wordt publiekelijk bekendgemaakt of uitgelekt door een overheid, onderneming of andere entiteit om te voorkomen dat een doelgroep juiste conclusies kan trekken of correcte meningen kan vormen. (*Bron Wikipedia*)

Waarom luisteren we hier na? Wat zijn de verwachtingen als we hiernaar luisteren? In de historie wemelt het van voorbeelden dat grote redenaars vaak 'alternatieve feiten' gebruikten om hun argumenten kracht bij te zetten. Het verdraaien van de feiten is een aloude psychologische truc om iemand te overtuigen. De algoritmen die gebruikt worden om onze aandacht en ons verblijf op de moderne media zo lang als mogelijk vast te houden spelen hierop in. Dit is hun verdienmodel. Dit resulteert dan in een informatie bubbel welke steeds meer associaties geven die de alternatieve feiten bekrachtigen. Het is moeilijk om uit deze informatie bubbel te stappen. Het 'ontbubbelen' kost energie. Een goede stap in deze richting is, het proberen op te schorten van je waardeoordeel. Een nog effectievere stap is om na te denken wat je verwachtingen waren om dit nieuws te consumeren. Was je hierna op zoek? Probeerde je iets te bewijzen of te ontkrachten? Waar maakte je, je zorgen over?

Complottheorieën

Hoe creëer je een complottheorie?

Als je dit begrijpt dan is het ook gemakkelijker om deze te negeren.

Het woord complot komt oorspronkelijk uit de Franse taal. Een complot of samenzwering is een geheime samenwerking tussen mensen met een kwaadaardig doel. Omdat er onvoldoende gegevens zijn, of tegenstrijdigheden die niet te verklaren zijn, gelooft men dat er meer achter steekt. Een voorbeeld is de beroemde foto van de maanlanding. Op deze foto ontbreken de sterren en wappert de vlag! Omdat men dat niet kon verklaren ontstond er de (complot)theorie dat er geen maanlanding had plaats gevonden. De maanlanding was in scene gezet.

Een complottheorie ontstaat doordat er geen, onvoldoende vertrouwen is in de bringers van het nieuws en/of er niet verklaarbare tegenstrijdigheden worden vermeld.

Vaak zijn het de kritische denkers die van nature niet alles geloven. Neem het voorbeeld van het ontbreken van sterren op de 'maanlandingsfoto'. De kritische lezer valt dit op. En gaat naar verklaringen zoeken. Er worden dan hypothesen geformuleerd die het verschijnsel zouden kunnen verklaren.

Tot zo ver is er nog geen sprake van een complottheorie. Er is sprake van anti-informatie, er sprake van een vraag waar men nog geen antwoord op heeft. Vervolgens gaat men onmiddellijk op zoek naar antwoorden. Op zoek naar feiten die de hypothese, over de mogelijke verklaring, bevestigen. Als deze feiten komen van, in hun ogen, onbetrouwbare bronnen dan worden deze niet geloofd. Vaak steekt men dan vervolgens geen energie in de andere hypothesen die de tegenstrijdigheid ook zouden kunnen verklaren. Men blijft dan hangen in één theorie. Deze theorie wordt dan als 'waar' aangenomen. Omdat 'heden ten dage' er een overvloed aan informatie beschikbaar in de moderne media is, is het vrij eenvoudig om bevestigende informatie van jouw theorie te vinden.

Door de overvloed van tegenstrijdige informatie die op de moderne media aanwezig is neemt het vertrouwen af van de conventionele bringers van het nieuws. Ook neemt het vertrouwen in de zogenaamde experts af. Er zijn altijd wel andere experts te vinden die iets anders beweren.

Vanuit onze genen zijn wij als mens 'getriggerd' om reële gevaren te detecteren. Dit is een positieve overlevingsstrategie. Hierdoor zijn we vatbaar voor complottheorieën. Ook kunnen we ons voorstellen dat er mensen zijn die hun eigen belang vooropstellen en daardoor obscure dingen doen. Ook denken we dat alles wat er gebeurt een oorzaak heeft. In de wereld gebeuren de meeste dingen per ongeluk of ze zijn te wijten aan een complex samenspel van meerdere factoren. Het is misleidend om, als je er geen bewijs voor hebt, de vraag naar een mogelijk opzet te stellen. Zo ontstaat een complottheorie. *Zou het kunnen dat complot?*

Kritisch staan ten opzichte van het nieuws is op zich een goede gewoonte. Echter, het vasthouden van slechts één mogelijke oplossing of oorzaak, is een fuik om een complot-denker te worden. Het hebben van goede anti-informatie en het gestructureerd zoeken naar mogelijke verklaringen kan voorkomen dat je in de fuik stapt.

Coaching

Beroepsmatig heb ik hier veel mee te maken gehad. Wat me opviel is het onwetend zijn van doelstellingen. Waarom doe je, of laat je iets? Wat zijn je verwachtingen hierover? Waarom vind je dat de beloning te laag is? Wat is je verwachting hierover en waarop is deze gebaseerd. Wat is je marktwaarde, etc. Vaak worden er veel aannames gemaakt die niet gebaseerd zijn op feiten. Als coach probeerde ik ze de waarom vraag te laten beantwoorden. Dit werkte in bijna alle gevallen positief. Ik hoefde alleen maar een luisterend oor te zijn.

Rol anti-informatie

De rol van anti-informatie is het gewicht van de component attitude (A) in de kennis formule.

Kennisformule

$K = f(I, EVA)$

K = Kennis

F = functie van:

I = Informatie

- Codified knowledge, expliciete kennis.
- Persoon onafhankelijk (theorieën/ formules)
- Betrekking hebbend op kunnen en weten.
- Geïnternaliseerde informatie wordt vooral ervaring.
- Over te dragen door onderwijs: verkrijgbaar door te studeren.
- Stationaire, digitaliseerbare component (kennis stock)
- Moeilijk om macht aan te ontlede.

EVA = Kennis component (Ervaring Vaardigheid en Attitude).

Tacit knowledge, impliciete kennis.

- Persoons-afhankelijke ervaringen, vaardigheden en attitudes; (samen ook wel competentie genoemd)
- Betrekking hebben op hebbend, kunnen en willen, mogen.

- Geëxpliciteerde EVA wordt Informatie.
- Te delen door te demonstreren, verkrijgbaar door te imiteren in socialisatieprocessen (training on the job: trail and error).
- Dynamische analoge component (kennis flow).
- Makkelijk om macht aan te ontlede.

Aldus (Weggeman, 2000)

Attitude is a psychological construct, a mental and emotional entity that inheres in, or characterizes a person. *'Is een psychologische constructie, een mentale en emotionele entiteit die inherent is aan, of karakteristiek is voor een persoon'* (Bron; Wikipedia)

Attitude is; de innerlijke houding, de instelling de manier waarop iemand zaken en gebeurtenissen beschouwt en erop reageert.

Waarom zoekt iemand naar informatie? Waarom wil iemand iets weten? Waarom roept elk antwoord wederom weer een vraag op?

Waarschijnlijk zit het in onze genen om anti-informatie te creëren. Het heeft te maken met het hebben van een model van de werkelijkheid. In het hoofdstuk leren kom ik hier uitgebreid op terug.

Vermarkten anti-informatie

Anti-informatie heeft waarde. We consumeren ongevraagd informatie. De omgeving is bezig om de anti-informatie (*het hebben van een vraag*) te vermarkten.

Ex-Microsoft-topman: is iets gratis, dan ben jij het product. (*security.nl, 2013*) Als een dienst gratis is, dan zijn de gebruikers het product dat wordt verkocht.

We leven in een 'zap' cultuur. We zappen, scannen, onze omgeving af naar interessante informatie. We zoeken verstrooiing in het doelloos consumeren van informatie. We zijn op zoek naar informatie waarbij we een vraag kunnen bedenken. We zijn op zoek naar belevenissen die onze behoefte aan avontuur bevredigen. We zijn op zoek naar vluchtige contacten.

In het informatieverwerkingsproces zijn drie aspecten te onderscheiden. Een is het hebben van een vraag. Twee is het antwoord op die vraag en drie is de tijdspanne die tussen de vraag en het antwoord zit. Als ik een lot koop, met een aantrekkelijke hoofdprijs, dan koop ik anti-informatie. Bij de trekking krijg ik antwoord op de vraag of ik de hoofdprijs gewonnen heb. Anti-informatie is gelijk aan het hebben van een vraag. Het lezen van een boek geeft anti-informatie, mogelijk bevat alleen het laatste blad informatie die deze anti-informatie opheft. De vele spelprogramma's op de TV en de sportprogramma's geven duidelijk deze trend weer. De trend is dat anti-informatie wordt vercommercialiseerd met als gevolg dat de tijdspanne steeds korter wordt (krasloten).

Fragment uit (*Lieshout, Een duurzame toekomst in harmonie of expansie?, 2014*)

Hoe ontstaat anti-informatie.

Een vraag, met name ook de 'waarom vraag' zet je aan het (na)denken. Het is net als in de economie. Vraag creëert aanbod en aanbod creëert vraag. Maar wat is denken?

Denken

Denken kan omschreven worden als een innerlijk of mentaal proces waarbij een beeld of voorstelling (van iets of iemand), herinnering (van iets of iemand), of idee (inzicht, begrip, plan) wordt gevormd. Nadenken, overwegen, zich te binnen roepen zijn aan denken verwante begrippen.

Het denkproces

Het ontrafelen van een denkproces blijft een lastig probleem. (...) bestaat uit een proces van vergelijking van patronen of liever gezegd patroonherkenning. In een "moment van reflectie" worden nieuwe situaties en ervaringen beoordeeld tegenover bestaande herinneringen. Om deze beoordelingen te kunnen maken is het nodig dat het intellect de huidige ervaring evalueert en daarbij relevante ervaring uit het verleden zoekt. Dit gebeurt terwijl het verleden en heden absoluut gescheiden worden gehouden. Het intellect kan concepten, percepties en ervaringen met elkaar vergelijken, samenvoegen, scheiden en uitsorteren. Dit proces wordt redeneren genoemd. Logica is de wetenschap van het redeneren. *(Bron Wikipedia)*

Om kennis te vergaren is het noodzakelijk om probleemoplossend te denken. Probleemoplossend denken is gebaseerd op waarneming, meting, voorspelling, experimenteren, verificatie en of falsificeren.

De waarom vraag, anti-informatie, ontstaat als wat we waarnemen niet in overeenstemming is met het model wat in ons hoofd zit. De waarom vraag is als het ware het verschil hiertussen. Het is gelijksoortig aan het natuurkundig potentiaalverschil. Het is het verschil in potentiële elektrische energie tussen twee punten per eenheid van lading. In ons brein, onze hersenen is dit ook het geval. Er is arbeid voor nodig om het potentiaalverschil te creëren en het daarna weer te vereffenen. De arbeid die in ons brein wordt verricht wordt heet dan nadenken.

'Leven betekent hard werken. Hard werken om constant stroomopwaarts te zwemmen tegen de tweede wet van de thermodynamica in. Als je het werken opgeeft dan ga je dood.' (Eigen citaat)

Evolutie

Wij zijn het resultaat van het evolutieproces. Dit is wat we nu, op basis van wetenschappelijk onderzoek geloven. Het is verwonderlijk wat de evolutie tot stand heeft gebracht. Gezien de complexiteit van het leven geloven sommige mensen dat er een schepper moet zijn. In zijn boek 'De logica van geluk.' Beargumenteerde *Gawdat (2020)* dat leven onmogelijk het resultaat kan zijn van het evolutieproces. Het is zo complex en het past allemaal zo naadloos in elkaar dat er, zoals hij dit verwoordt, een schepper moet zijn. Zou het een mogelijkheid kunnen zijn dat wij, in de toekomst, de goden of wel de scheppers zullen zijn. In het verhaal 'HET WIEL'¹, opper ik de mogelijkheid dat wij in de verre toekomst de scheppers zijn. Dat wij de natuurconstanten zodanig manipuleren dat we het leven zoals we het nu kennen creëren.

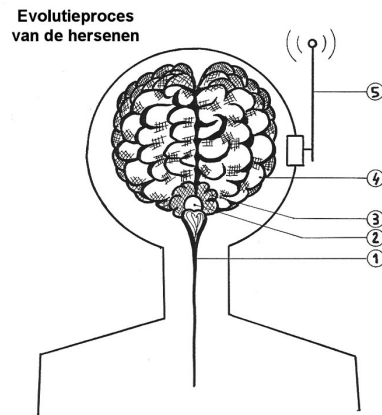
Om deze "organische selectie" theorie te verduidelijken het volgende voorbeeld.

In de prehistorie is er een toevallige mutatie bij een persoon waardoor hij sneller kan lopen. Later, wanneer het gemuteerde individu volwassen is, zal deze eigenschap hem een voordeel geven bij het jagen. Hierdoor kan de hele groep efficiënter jagen. De groep zal dit waarderen. Dit vermogen geeft het individu een hogere status binnen de groep. Deze hogere status geeft het individu meer mogelijkheden om zijn genen door te geven. Het individu zal ook zijn of

¹ Zie overzicht gepubliceerde verhalen. Hierin wordt vermeld waar de verhalen gepubliceerd zijn.

haar nakomelingen in de groep bevoordelen, wat ook bevorderlijk is voor het doorgeven van de genen. (Lieshout, *The learning organization*, 2018)

Evolutie hersenen



Het evolutieproces van de hersenen.

- (1) Hersenstam. Informatieoverdracht sensoren naar hersenen.
Leeftijd 400 miljoen jaar.
- (2) Reptiel-hersenen. Instinct, honger, dorst, woede, angst, seks.
Leeftijd 100-300 miljoen jaar.
- (3) Kleine hersenen. Coördinatie bewegingen.
Leeftijd ± 55 - 45 miljoen jaar.
- (4) Grote hersenen. Denkvermogen.
Leeftijd 2 miljoen jaar geleden.
- (5) Silicium chip. Telepathie!
Leeftijd nu!

De silicium chip is een toevoeging van mij. Voor mensen van vroeger lijkt het alsof we met telepathie met elkaar communiceren. *Voor de geraadpleegde bronnen zie de verwijzingen in het boek (Lieshout, HE, 2014)*

Werking hersenen

Het resultaat van deze evolutie van de hersenen is dat we een neurale netwerk bezitten wat ons denkproces stuurt.