



Motivatie & nieuwsgierigheid

Een bekende maar nog oppervlakkig begrepen relatie

Ongeveer 30 tot 40% van de jongvolwassenen die een hbo-studie starten stopt in het eerste jaar met deze studie. Een van de hoofreden is gebrek aan motivatie. Over het algemeen blijkt het niveau en de kwaliteit van motivatie na de start van de studie te dalen (Meens, 2019). Hoe houden we studenten toch gemotiveerd?

■ Danae Bodewes en Evelyne Meens

E en meer genuanceerde kijk op motivatie en nieuwsgierigheid

Vaak worden studenten gelabeld als gemotiveerde of ongemotiveerde studenten. En wordt gedacht dat gemotiveerde studenten tevens nieuwsgierig zijn wat zich uit in positieve leeropbrengsten, enthousiasme en ple-

zier in het leren. Het kan daarom voor zowel de docent als de student verwarrend zijn wanneer een student enthousiast is voor een vak, maar vervolgens toch minder plezier en meer stress lijkt te ervaren. De student denkt: 'Ik vind dit moeilijk. Dit vak past dus niet bij mij, anders zou ik meer plezier beleven en minder stress ervaren.' Deze demotiverende gedachten leiden tot minder

explorerend gedrag of zelfs het stoppen van een studie. Zouden de docent en student beter geïnformeerd zijn over hoe divers en dynamisch motivatie en nieuwsgierigheid zijn, dan zouden ze deze situatie als een kans zien in plaats van een probleem.

Dit artikel werpt licht op de relatie tussen motivatie en nieuwsgierigheid en de diverse en dynamische aard van deze twee constructen. Hiervoor gebruiken we twee genuanceerde en veel geciteerde modellen: de Zelf-Determinatie Theorie (Deci & Ryan, 2000) voor motivatie en de Five dimensional curiosity scale revised (5-DCS-R) van Kashdan, Disabato, Goodman & McKnight (2020).

Motivatie is datgene wat een individu drijft en tot bepaald gedrag aanzet. De Zelf-Determinatie Theorie (ZDT) differentieert motivatie op basis van de mate van autonomie die het individu ervaart bij het uitvoeren van een activiteit of bij het vertonen van bepaald gedrag. Daarbij onderscheidt de theorie motivatie vanuit 'het willen', vanuit 'het moeten' en een gebrek aan motivatie. De zes typen motivatie worden in het model kort toegelicht (Figuur 1).

Nieuwsgierigheid is het verlangen om te weten, te zien of te ervaren en is algemeen geaccepteerd als een belangrijke motivator voor informatiezoekend (explorerend) gedrag (Litman, 2007).



Figuur 1. Zes typen motivatie.

Volgens de Five Dimensional Curiosity Scale Revised (Kashdan et al., 2020) is iemands nieuwsgierigheidsprofiel opgebouwd uit vijf nieuwsgierigheidsdimensies. De dimensie sociale nieuwsgierigheid is opgedeeld in twee subdimensies: openlijke en bedekte sociale nieuwsgierigheid (Figuur 2).

De relatie tussen motivatie en nieuwsgierigheid

Motivatie en nieuwsgierigheid gaan beide over het richten van aandacht. Het kost energie om aandacht te besteden aan iets dat je niet interesseert of niet wilt doen. Aandacht besteden aan iets dat je wél interesseert of wilt begrijpen geeft juist energie, focus, en doorzettingsvermogen (Litman, 2005; Litman, Crowson & Koliński, 2010) en zorgt er tevens voor dat je makkelijker leert en beter onthoudt (Gruber Gelman, & Ranganath, 2014).

Nieuwsgierigheid wordt over het algemeen beschreven als een bron of vorm van motivatie vanuit interesse (Figuur 1). Bij interessegedreven nieuwsgierigheid (Figuur 2) zoekt de student zonder een specifiek doel voor ogen naar informatie die niet per se noodzakelijk is om te vergaren. De student verwacht dat deze zoektocht een plezierig gevoel van interesse zal geven zonder dat hier een externe beloning tegenover staat.

Nieuwsgierigheid is in tegenstelling tot wat we vaak denken niet altijd een bron of vorm van motivatie vanuit enkel interesse. Een student die onzekerheid en spanning ervaart bij het leren kan toch nieuwsgierig zijn. Deprivatiegedreven nieuwsgierigheid komt voort uit een gemis van informatie of een gevoel van onzekerheid en het willen verdrijven van de negatieve emoties die hiermee gepaard



Figuur 2. Vijf dimensies van nieuwsgierigheid, een bewerkte versie van de Five Dimensional Curiosity Scale Revised (Kashdan et al., 2020).

gaan. Uit onderzoek (Litman & Crownsion, 2010; Karandikar, Kapoor, & Litman, 2021) blijkt dat deprivatiegedreven nieuwsgierigheid een mix is van motivatie vanuit interesse en motivatie vanuit waarden.

Je zou verwachten dat deze gemixte vorm van motivatie leidt tot minder explorerend gedrag, omdat het hier niet puur en alleen maar intrinsieke motivatie (motivatie vanuit interesse) betreft. Het tegengestelde blijkt waar. Deprivatiegedreven nieuwsgierigheid correspondeert met een grotere honger naar kennis, meer intense (zowel onaangename als positieve) emoties, een hogere mate van explorerend gedrag en een hogere mate van ervaren beloning dan interessegedreven nieuwsgierigheid die correspondeert met een pure vorm van intrinsieke motivatie.

Tip

Interessegedreven nieuwsgierigheid en deprivatiegedreven nieuwsgierigheid vragen om verschillende manieren van stimuleren en ondersteunen. De interessegedreven nieuwsgierige student heeft vooral behoefte aan autonomie en uitdaging in de vorm van nieuwe informatie en ervaringen. De informatie hoeft niet feitelijk correct of nuttig te zijn. De student is geholpen met 'nice to know' informatie.

De deprivatiegedreven nieuwsgierige student heeft behoefte aan vragen en tips die hem leiden naar specifieke informatie waarmee hij zijn reeds bestaande set aan voorkennis kan aanvullen of een complex probleem kan oplossen. Deze 'need to know' informatie moet kloppend en nuttig zijn om als beloning te worden ervaren. De student is gebaat bij aanmoediging en vertrouwen dat het hem gaat lukken om de missende informatie te vinden.

Nieuwsgierigheid gaat gepaard met de eerste twee typen van autonome motivatie in Figuur 1. Het wordt ook wel omschreven als 'de motor voor het leren' (Reed, 2017). Om deze reden is het van belang om nieuwsgierigheid te kunnen herkennen en te onderscheiden van nieuwsgierig gedrag. Een student kan nieuwsgierig doen (nieuwsgierig gedrag vertonen) zonder nieuwsgierig te zijn (nieuwsgierige motieven hebben die van binnenuit komen, die intrinsiek zijn of vanuit een waardepatroon komen). De student ervaart in het geval van nieuwsgierig doen een lagere kwaliteit van motivatie dan wanneer hij nieuwsgierig zou zijn. Nieuwsgierig doen kan wel uitmonden in nieuwsgierig zijn. Bijvoorbeeld; een student studeert om zijn ouders niet teleur te stellen (vermijden van kritiek: motivatie vanuit externe druk). Door een opleiding te volgen, komt de student informatie tegen die zijn nieuwsgierigheid prikkelt, waardoor hij ervaart dat hij niet moet, maar wil leren. Zijn motivatie voor de studie is niet langer gecontroleerd (vanuit het moeten), maar autonoom (vanuit het willen).

Tip

Wil je ontdekken of een student nieuwsgierig gedrag vertoont of werkelijk nieuwsgierig is? Vraag naar de motivatie voor zijn gedrag. Toont hij nieuwsgierig gedrag omdat hij iets moet leren, maar het belang er niet van inziet (gecontroleerde motivatie), verken dan welk aspect van de activiteit hem wél interesseert of waardevol lijkt. Of maak hem bewust van een gemis aan informatie. Werkt dit niet? Gebruik dan externe beloningen (motivatie vanuit externe druk) totdat de nieuwsgierigheid van de student geprikkeld is en stop vervolgens met externe beloningen. Immers, uiteindelijk dempen externe beloningen de autonome motivatie (Frey & Jegen, 2000).

Casus Elise

Via motivatie vanuit externe druk naar motivatie vanuit interesse

Elise is een 21-jarige studente International Business. Ze heeft lang getwijfeld over haar studiekeuze. Maar één ding weet ze zeker; ze wil straks als exchange student in het bruisende Rome verblijven, haar ultieme beloning (motivatie vanuit externe druk). Haar studie boeit haar niet zo, maar deze studie is generalistisch en internationaal georiënteerd wat bij haar past. En nog belangrijker; ze bieden dus een student exchange naar Rome aan. Na het eerste studiejaar lijkt Rome nog enorm ver weg. De meeste vakken interesseren haar niet echt, Elise verveelt zich. Ze wordt lid van een internationale studentenvereniging en organiseert een congres over interculturele communicatie. Hierdoor ontdekt ze dat ze alles wil weten over interculturele communicatie (sociale nieuwsgierigheid). Alle informatie die ze tegenkomt vindt ze interessant en ze blijft maar lezen, observeren en analyseren (interessegedreven nieuwsgierigheid en motivatie vanuit interesse). Ze ontdekt dat er bij de meeste vakken wel iets te leren valt over interculturele communicatie. Waar mogelijk richt ze al haar projectopdrachten op dit onderwerp. Ze vindt haar opleiding steeds interessanter en dan is er natuurlijk nog het lonkende vooruitzicht van Rome. Elise studeert met meer plezier en is gedreven om haar tentamens te halen. Haar motivatie vanuit externe druk heeft uiteindelijk tot motivatie vanuit interesse geleid. Er zijn blijkbaar meerdere wegen die naar Rome leiden.

Nieuwsgierigheid en motivatie zijn contextgevoelig. Veel studenten zijn zich niet bewust van de zaken die hun nieuwsgierigheid dempen. Hierdoor kunnen zij nieuwsgierig en autonoom gemotiveerd aan een opleiding beginnen en toch onderweg hun motivatie verliezen (amotivatie). Dit kan gebeuren doordat de opleiding onvoldoende aansluit bij hun interesses, voor-kennis of persoonlijke waarden. De oorzaak kan ook liggen bij niet-vakinhoudelijke factoren zoals logistieke aspecten van de opleiding, onvoldoende gevoel van verbondenheid met docenten en/of collega-studenten, en persoonlijke omstandigheden.

Tip

Maak studenten bewust dat externe factoren hun motivatie en nieuwsgierigheid voor hun opleiding (tijdelijk) kunnen dempen zonder dat deze met de inhoud van de opleiding te maken hebben. Begeleid studenten bij het ontdekken van wat hun nieuwsgierigheid dempt en welke dempende factoren binnen hun cirkel van invloed liggen. Onderzoek samen hoe dempende factoren vermeden of weggenomen kunnen worden.



Veel studenten zijn zich niet bewust van de zaken die hun nieuwsgierigheid dempen.

Casus Dave

Motivatie vanuit interesse naar amotivatie (en weer terug)

Dave is 24 jaar en zit in het astudeerjaar van de Pabo. Sinds zijn mbo-opleiding heeft hij zijn roeping gevonden. Hij wil meester worden (motivatie vanuit doelen). Hij wil bovendien graag dat de kinderen in Nederland goed onderwijs krijgen vanaf het moment dat ze naar school moeten (motivatie vanuit waarden). Bovendien vergeet hij de tijd als hij voor de klas staat (voldoening halen uit de activiteit zélf: motivatie vanuit interesse). Hij haalt alle vakken, de stages verlopen vlekkeloos, hij ligt goed in de klas en de docenten lopen met hem weg. Dave heeft het imago van de ideale basisschool-docent en student. In het laatste studiejaar gaat de studiedruk omhoog. Dave doet er alles aan om zijn goede imago vast te houden. Waar hij eerst motivatie puur vanuit het willen had, is hij er nu alleen op geënt om zijn goede imago voor zichzelf en anderen overeind te houden (motivatie vanuit interne en externe druk). Aan het einde van het studiejaar zit Dave totaal uitgeput en ziek thuis. Hij herinnert zich totaal niet meer waarom hij zo gemotiveerd was om meester te worden (amotivatie). Gesprekken met zijn pabobeleider doen hem inzien waar het is omgeslagen en dat hij door zijn perfectionisme nu geen motivatie ervaart. Wanneer Dave mentaal opknapt en de stage afrondt heeft hij niet alleen een goede stage afgeleverd, maar ook heel veel over zichzelf geleerd.

Nieuwsgierig zijn, maakt opnieuw nieuwsgierig. Doordat de student het verzamelen van nieuwe informatie of de nieuwe informatie an sich als beloning ervaart, krijgt hij een positieve verwachting van de waarde van nieuwe informatie en ervaringen. Deze positieve verwachting motiveert om opnieuw te exploreren. Deze nieuwe

kennis maakt de student bewust van een nieuw gemis aan informatie wat zijn nieuwsgierigheid opnieuw prikkelt (Litman, 2005; Marvin & Shohamy, 2016). De nieuwsgierige student houdt als het ware zichzelf een wortel voor en blijft hierdoor leren (Wojtowicz & Loewenstein, 2020).

Conclusie

Om de ware 'leerkracht' van motivatie en nieuwsgierigheid optimaal te benutten, is het nodig de relatie tussen de twee constructen beter te begrijpen. Het realiseren dat beide constructen verschillende dimensies hebben die in meer of mindere mate kunnen samenhangen of elkaar kunnen beïnvloeden is daarbij een mooi begin. Maar ook het feit dat beide contextgevoelig, dus beïnvloedbaar zijn, is goed nieuws. Dat betekent dat docenten een grote toegevoegde waarde kunnen hebben bij het stimuleren en ontwikkelen van deze twee motoren van leren. De clou zit hem in de nuances, samenhang en context. ■

Drs. Danae Bodewes is docent-onderzoeker en doet onderzoek naar nieuwsgierigheid bij het lectoraat Industrial Engineering & Entrepreneurship en het Kenniscentrum Leven Lang Ontwikkelen van Fontys Hogeschool. Zij is auteur van het boek *Schaamteloos Nieuwsgierig* dat onlangs is uitgebracht.

Dr. Evelyne Meens is sr. onderzoeker en adviseur Studie(keuze)succes en doet onderzoek naar o.a. motivatie en keuzegedrag bij het lectoraat Goed leraarschap, goed leiderschap en het Kenniscentrum Leven Lang Ontwikkelen van Fontys Hogeschool. Zij is auteur van het boek *Een leven lang kiezen*.

Referenties

- Deci, E.L., & Ryan, R.M. (2000). The "what" and "why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227-268.
- Frey, B. S., & Jegen, R. (2000). *Motivation Crowding Theory: A Survey of Empirical Evidence*, (revised version). Working paper

series/Institute for Empirical Research in Economics, (49).

- Gruber, B.D. Gelman, and C. Ranganath (2014). States of curiosity modulate hippocampus dependent learning via the dopaminergic circuit. *Neuron*, 84(2), 486-496.
- Karandikar, S., Kapoor, H., & Litman, J. (2021). Why so curious? Validation and cross-cultural investigation of the Hindi Epistemic Curiosity Scale. *Asian Journal of Social Psychology*, 24(1), 69-82.
- Kashdan, T. B., Disabato, D. J., Goodman, F. R., & McKnight, P. E. (2020). The Five-Dimensional Curiosity Scale Revised (5DCR): Briefer subscales while separating overt and covert social curiosity. *Personality and Individual Differences*, 157, 109836.
- Litman, J. (2005). Curiosity and the pleasures of learning: Wanting and liking new information. *Cognition & emotion*, 19(6), 793-814.
- Litman, J. A. (2007). Curiosity as a feeling of interest and feeling of deprivation: The I/D Model of curiosity. In: P.R. Zelick, *Issues in the Psychology of Motivation* (pp. 147-154).
- Litman, J. A., Crowson, H. M., & Kolinski, K. (2010). Validity of the interest-and deprivation-type epistemic curiosity distinction in non-students. *Personality and individual differences*, 49(5), 531-536.
- Marvin, C. B., & Shohamy, D. (2016). Curiosity and reward: Valence predicts choice and information prediction errors enhance learning. *Journal of Experimental Psychology: General*, 145(3), 266.
- Meens, E.E.M. (2019). Motivatie en welbevinden van jongvolwassenen tijdens hun loopbaan in het hbo. *Tijdschrift Positieve Psychologie*, 1, 20-26.
- Reed, H. C. (2017). De hongerige geest. *Nieuwsgierigheid als motor voor het leren*. Neuropsych Publishers.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55, 68-78.
- Wojtowicz, Z., & Loewenstein, G. (2020). Curiosity and the economics of attention. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 35, 135-140.