

Behoeftebevrediging op korte termijn: hedonisme

Hbo psychologie

Sport psychologie

Die psychologie



bron/source afbeelding; <https://www.bestcasinonlineca.co.com/>

Het streven naar genot of lust op korte termijn wordt ook wel 'directe behoeftebevrediging' genoemd. Iedereen maakt zich hier weleens schuldig aan, maar problematisch wordt deze 'levensstijl' als het de overhand begint te nemen in iemands leven. Hierdoor wordt namelijk de nodige stabiliteit en zekerheid om goed te kunnen functioneren ondermijnd. In onze maatschappij worden er enorme winsten gehaald uit directe behoeftebevrediging. Voorbeelden hiervan zijn de drugs-, gok- en seksindustrie. Een subtielere variant is de plaatsing van merkproducten in de supermarkt op ooghoogte van de consument, waardoor iemand sneller geneigd zou zijn om dit product te kopen (men kan het product makkelijk uit de rekken nemen, hoeft zich niet te bukken en andere prijzen te vergelijken). In de psychologie wordt iemand die naar bovenmatige lustbevrediging neigt (waarbij gemak centraal staat) ook wel een hedonistische persoonlijkheid genoemd.

Hedonisme

Een hedonist heeft door zijn levensstijl vaak moeite met het volhouden van langetermijnprojecten en ondermijnt vaak hierdoor zijn eigen stabiliteit en zekerheid. Dit komt grotendeels omdat directe behoeftebevrediging ook samenhangt met het opdoen van geld en het stellen van destructief gedrag. Hedonisme is een oppervlakkige manier van leven en dient zoveel mogelijk ingeperkt te worden om zekerheid en stabiliteit (bijvoorbeeld qua woning, werk, beroep, gezin, financiën, ...) op te bouwen. Hoe sterker iemands persoonlijkheid doordrongen is van hedonisme, hoe moeilijker iemand het gaat hebben om opbouwend door het leven te gaan. Zowel in de filosofie, psychologie als ethiek kent het een negatieve bijklank en zelfs in de Klassieke Oudheid werd het al als iets

<https://mens-en-samenleving.infonu.nl/psychologie/184953-behoeftebevrediging-op-korte-termijn-hedonisme.html>

destructiefs beschouwd. Een overdreven destructieve hedonistische levensstijl wordt echter vaak afgedwongen door omstandigheden of mankementen in de emotieverwerking en in het beloningssysteem in de hersenen en het duurt vaak een tijd vooraleer iemand hier achterkomt. Eerst is men reeds verschillende keren met zijn hoofd tegen de muur gelopen en meermaals in de valkuilen van de maatschappij getrapt mede omdat door in deze spiraal te zitten ook het gevoel voor rationeel denken is aangetast. Dit kan zich bijvoorbeeld uiten in het ontstaan van een verslaving.



Bron: Anaterate, Pixabay

Allergie voor langetermijnprojecten

Men kan zeggen dat een hedonist een allergie heeft ontwikkeld voor langetermijnprojecten en labieler door het leven gaat. Zo staan sparen, werkzekerheid, woon- en gezinssituatie vaak niet in zijn woordenboek. Omdat de hedonist steeds gericht is op een zo snel en gemakkelijk mogelijke behoeftebevrediging, heeft dit als gevolg dat zekerheid en stabiliteit ondermijnd wordt. Hierdoor komt het vaak voor dat er ook moeite is om zich te houden aan afspraken en verplichtingen.

Beloningssysteem in de hersenen

Mensen die een gevoeliger beloningssysteem hebben in de hersenen en emotioneel instabiel zijn, zullen zich vaker laten verleiden tot behoeftebevrediging op korte termijn omdat dit samenhangt met onze emoties die daarmee gepaard gaan.

Dopamine

Wanneer we iets opmerken dat onze aandacht trekt (je houdt bijvoorbeeld van schoenen), zullen bepaalde gerelateerde emoties (bijvoorbeeld blijdschap bij het kopen van schoenen) ervoor zorgen dat je aangetrokken wordt door deze schoenen. Op dit moment wordt er al dopamine aangemaakt in onze hersenen.

Adrenaline en noradrenaline

Het verlangen naar de schoenen zal ervoor zorgen dat we deze schoenen ook willen kopen. Het is op dat moment dat ons lichaam ook adrenaline en noradrenaline aan begint te maken; twee stoffen die voor een oppeppend gevoel zorgen en de drang om iets te doen.

<https://mens-en-samenleving.infonu.nl/psychologie/184953-behoeftebevrediging-op-korte-termijn-hedonisme.html>

Serotonine

Wanneer de schoenen uiteindelijk gekocht zijn is er een gevoel van voldaanheid. Hierbij komt de stof serotonine vrij in onze hersenen die onze gemoedstoestand bepaalt en ervoor zal zorgen dat onze hersenen dit aangename gevoel bij het kopen van schoenen opnieuw willen ervaren

Iemand met een ontregeld beloningssysteem of iemand die geleerd heeft om negatieve emoties om te zetten door dingen te kopen, kan bijvoorbeeld hierdoor een koopverslaving ontwikkelen.



Bron: 4924546, Pixabay

Verslaving

Zowel drugs en gokken zetten de werking van het beloningssysteem in gang en kunnen ervoor zorgen dat er ontregeling van het stabiel bevredigen van 'normale' behoeften ontstaat. Dit komt omdat zij de werking van het beloningssysteem zelf in actie zetten en voor een boost zorgen. Zo kunnen drugs en gokken wel een tot tien keer sterker gevoel laten ervaren in tegenstelling tot de 'beloning' die men ervaart bij het bevredigen van een gezonde behoefte, zoals eten. Dit heeft als gevolg dat bij herhaaldelijk gebruik er in de hersencircuits is aangeleerd om anders te reageren op beloningen en zo worden 'kleinere' beloningen minder interessant.



Bron: Juergen Betz Haltern, Pixabay

Maatschappij speelt (subtiel) in op hedonisme

Na een tijd leren de hersenen om een zo snel mogelijke genotsbeleving ook in andere aspecten van het leven aan te leren. Het is daarom vaak dat men een versterkte hedonistische persoonlijkheid gaat ontwikkelen: men wordt ook gevoeliger voor consumptie die snel en gemakkelijk voorhanden is en men wordt slordiger met budgetbeheer. Onze consumptiemaatschappij en economie speelt zoveel mogelijk in op het direct kunnen bevrediging van behoeften, zowel opvallend als minder opvallend.

Voorbeelden subtiële marketing

Minder opvallende vormen zijn het subtiel plaatsen in de supermarkt van merkproducten op ooghoogte van de consument waardoor die gemakkelijker en sneller het product kan aankopen. Het gebruik van product placement op televisie en winkelatalages is een ander voorbeeld.

Product placement

Product placement, ook wel productplaatsing of 'sluikreclame' genoemd, is een marketingtechniek om reclame te maken in een televisieprogramma voor een bepaald commercieel product. Vaak gebeurt dit door het merk van een product in beeld te laten komen. Een acteur of actrice eet bijvoorbeeld een ijsje en het merk Unilever wordt ermee in beeld gebracht. In de psychologie benadrukt men dan ook dat genot zintuiglijk en geestelijk getriggerd kan worden.

Voorbeelden opvallende marketing

Een opvallende vorm om directe behoeftebevrediging te stimuleren, is bijvoorbeeld de aanwezigheid van fastfoodketens (Quick, McDonalds, ...) of broodjeszaken (Panos). Deze spelen in op de gemakkelijker waarmee het product aan de man gebracht kan worden. Producten zijn hier echter duurder, een gelijkaardig product zou je zelf ook kunnen klaarmaken.



Bron: SerenaWong, Pixabay

Pak een destructieve hedonistische levensstijl aan

Het is vaak even zoeken en tot zelfbesef komen waarom je juist in een overdreven destructieve hedonistische levensstijl terecht bent gekomen. Vaak is dit ongewild en ligt een depressie, angststoornis of persoonlijkheidsstoornis zoals borderline aan de oorzaak hiervan en is de destructieve hedonistische levensstijl een uiting van een onderliggend probleem. Wanneer je merkt dat het de foute kant opgaat is het belangrijk om zo snel mogelijk hulp te zoeken. Dit kan in eerste instantie via je huisarts, psycholoog of psychiater. Cognitieve gedragstherapie in combinatie met medicatie, vaak zijn dit antidepressiva (SRRI's), kan al veel helpen om destructief gedrag tegen te gaan. Wanneer je moeite hebt om je budget te beheren is het aangewezen om bijvoorbeeld in butgetbegeleiding of budgetbeheer te gaan. Wanneer je schulden hebt gemaakt kan je proberen via schuldbemiddeling of collectieve schuldenregeling opnieuw je leven op de rails te krijgen en toch menswaardig leven. Ondertussen is het belangrijk om hiernaast je te laten opvolgen, maar mentaal heb je dan al wat meer gemoedsrust en kan je stilaan meer zekerheid opbouwen.