

Sjaals, geen stroppen

De sociale psycholoog Henri Tajfel stelde een halve eeuw geleden een vraag die nog steeds van groot belang is: Hoe zorg je ervoor dat een groep vreemden een hekel aan elkaar krijgt? Het antwoord was makkelijker gevonden dan hij dacht: geef ze verschillende sjaals om te dragen.

DOOR: DR. KEVIN DUTTON



Voordat we verder kijken naar het experiment van Tajfel, eerst een andere vraag. Wat is de makkelijkste manier om geld in te zamelen voor een goed doel? Een Australisch onderzoek lijkt hier het antwoord op te geven. Buiten verschillende sportstadia zamelden twee collectanten geld in op de dag van een wedstrijd. De collectanten droegen elk de sjaal van een van de teams die speelden. Misschien zie je al waar dit naartoe gaat: vragen rond de aard van altruïsme. Fans gaven meer geld aan een collectant die de sjaal van hun team droeg. Bovendien leidde een overwinning tot grotere donaties. Dit laat zien dat we niet bijdragen om wat we denken, maar om wat we *voelen*.

‘Hoe meer wij zwart-witdenken, hoe makkelijker onze “deur” te openen is.’



KEVIN DUTTON

Terug naar Tajfel. Zijn onderzoek laat een interessante connectie zien. Eerst werden de proefpersonen opgesplitst in twee groepen (de ‘adelaars’ versus de ‘valken’; de ‘nomaden’ versus de ‘kolonisten’; in dit geval maakt het niet uit hoe je ze noemt). Na het opsplitsen was er een korte kennismaking binnen de groepen. Wat gebeurde er: al snel toonden de aanwezigen een voorkeur voor de leden van hun eigen groep. Daarbij ontstond er zelfs een vijandigheid naar de andere groep. Onze ‘sjaals’ zitten zo diep ingebakken dat zelfs impromptu groepen, zoals deze, loyaliteit afdwingen.

Overtuigingskracht ontleed

Mijn vader was een markthandelaar. Een groot deel van zijn leven verkocht hij op straathoeken van alles en nog wat. En dat deed hij goed. Een ‘superovertuiger’ probeert elke deur voor zich te openen. De vraag blijft alleen hoe hij of zij deze open krijgt. Toen mijn vader op een zaterdagmiddag aan het inpakken was, vertelde hij me iets dat mij tot dit moment is bijgebleven. ‘Het geheim van overtuigen is niet ervoor zorgen dat mensen dingen doen die ze *niet* willen. Het is ze een reden geven om te doen wat ze *wel* willen.’ De sleutel ligt niet in het hoofd maar in het hart. Hoe meer passie zich in het hart bevindt, hoe meer zwart-wit ons denken is. En hoe meer wij zwart-wit denken, hoe makkelijker onze ‘deur’ te openen is. De voetbalfans doneren niet vanwege hun geweten. Ze doen dit omdat het goed voelt. Ze ondersteunen een kameraad, of laten zich dragen door een overwinningsroes. De sleutel is in dit geval dus een sjaal. Hoe meer emotie komt kijken bij een besluit, hoe minder iemand erover nadenkt. Hoe minder iemand erover nadenkt, hoe minder wij aandacht besteden aan de kleine details.

Tijd voor NICE

Hij, jij en zelfs ik dragen vandaag de dag een sjaal. Polarisation is de norm geworden. Trump in Amerika, Brexit in het Verenigd Koninkrijk, de IS in het Midden-Oosten. Er is veel geschreven over *hoe* dit allemaal begon. Minder is er bekend over de toekomst. Hoe we dit tegen kunnen gaan. Ik heb goed nieuws: een oplossing is zo gevonden. We vinden een aanwijzing in waar we het eerder over hadden: de rol die emotie speelt bij het beïnvloeden van mensen. Alles wat we moeten doen is NICE zijn, of in andere woorden rekening houden met Nuance, Integratie, Communicatie en Empathie. Dit zijn vier simpele principes die net zo makkelijk doorgevoerd zijn in de politiek als in ons dagelijks leven. *Hoe* we dit doen? Ook niet moeilijk. (1) Wees voorbereid om op te staan voor andermans standpunten; (2) stel jezelf open voor deze standpunten; (3) praat met mensen waarom ze deze standpunten hebben en (4) erken en verwerk de redenen die ze geven.

Laat ik een voorbeeld geven. Een onderzoek van het Centre for Social Investigation in Oxford laat zien dat voorstanders van de Brexit hun tegenstanders beter kennen dan vice versa. Ze zijn zich beter bewust van de standpunten die hun tegenstanders geven. Dr. Noah Carl geeft een mogelijke reden. De meer liberaal gestemde tegenstanders lijken voorstanders bewust mis te lopen, bijvoorbeeld door ze op sociale media te blokkeren of te ontvrienden. Het is opvallend dat de voorstanders van de Brexit NICer zijn dan hun tegenstanders.

En nu?

Wat probeer ik hiermee te zeggen? Dat deze wereld te klein is voor emotie en nuance? Dat diepgang en vastberadenheid voor altijd elkaars vijand blijven?

Help je binaire brein

In zijn nieuwe boek *Black-and-White Thinking: The Burden of a Binary Brain in a Complex World* gaat Dutton dieper in op ons zwart-witte wereldbeeld. Zo vertelt hij hoe, hoewel miljoenen jaren geleden de wereld simpeler lijkt, er genoeg gevaren waren voor onze vroege voorouder. Een verlaging van temperatuur, het breken van een takje, het herkennen en analyseren van mogelijke risico's was essentieel om te overleven. Daarom 'zegende' de natuurlijke selectie ons met een zwart-wit ingesteld brein, dat perfect was om deze taken te vervullen. Hoe handig dit ook was voor onze voorouder, in onze moderne wereld leidt het tot polarisatie, koppigheid en ontkenning. Met de nieuwste wetenschappelijke ontwikkelingen in het achterhoofd laat Dutton zien hoe wij deze ooit zo handige gewoontes de baas kunnen.

Natuurlijk niet. Neem risicovolle beroepen die op het scherp van de snede opereren, zoals chirurgie of topsport. Hier kunnen levensveranderende resultaten afhangen van millimeters. Wat ik zeg is dat politieke, etnische en religieuze intolerantie een plaats verdienen in een geschiedkundige afvalbak. Wij moeten zorgen dat onze identiteit, onze sjaals, geen stroppen worden. Wij moeten onze verschillen omarmen, niet op scherp zetten. Kortom: wij moeten NICer zijn tegen onze medemens. ●

Dr. Kevin Dutton is onderzoekspsycholoog aan de Oxford Universiteit. Volg Dutton op Twitter via @TheRealDrKev.