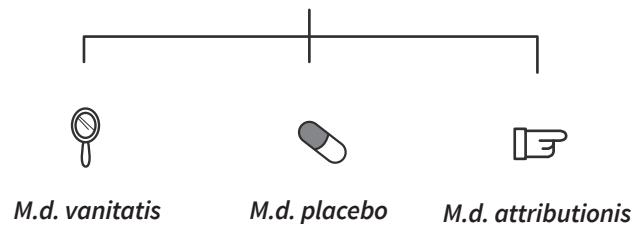


De
zelfbedrogvlieg:
hij is er altijd,
maar je ziet hem
niet.



Musca deceptionis



Hoofdstuk 1

Ons bedrieglijke brein

Musca deceptionis of ‘zelfbedrogvlieg’

Ondersoorten: *M.d. vanitatis* (zelfoverschatting), *M.d. placebo*, *M.d. attributionis* (toeschrijving). Deze vliegsoort is vrijwel onuitroeibaar en voor het menselijk oog vaak nauwelijks zichtbaar. Hij treedt op als wegbereider van andere bromvliegsoorten: waar *Musca deceptionis* opduikt, volgen al snel andere.

Toepassing en bestrijding: in kleine aantallen rustig laten vliegen omdat ze ook positieve gevolgen kunnen hebben; bij plotselinge sterke groei even een spiegel voorhouden. In werkomgeving wordt aanbevolen de *M.d. vanitatis* voorzichtig te aaien.



Wist je dat er zes verschillende versies van het boek *Het bromvlieg-effect* zijn? Allemaal met een andere cover. Kijk even goed welke kleur omslag jij in handen hebt, want dit zegt veel over jouw persoonlijkheid. Mensen die ook deze rode versie hebben gekozen, zijn nogal uniek. Aan de ene kant kunnen ze heel extravert en open zijn. Rood is een kleur vol expressie en emotie. Maar aan de andere kant kunnen ze ook heel introvert zijn en 'in hun eigen hoofd zitten'. Die kant van jou werd aangesproken door het 'brein' van vliegen op de omslag. Deze combinatie van twee kanten maakt jou echt superspeciaal. En juist voor mensen zoals jij hebben we een héél interessante investeringskans!

Oké, je voelde natuurlijk al nattigheid en je hebt helemaal gelijk. Er is maar één omslag in de winkel beland.* Maar herkende je wél iets

* We hebben natuurlijk wel een aantal varianten van de omslag getest – verschillende kleuren en verschillende ondertitels. De omslag die je nu vast hebt, werd als het meest aantrekkelijk gezien.

in het psychologische profiel dat we van je schetsten? Geen schande. Dat was geïnspireerd door een klassiek bromvlieg-effect: het zogenaamde **Forer-effect**. Eigenlijk niet zozeer één effect, maar een rijtje uitspraken waarvan de meeste mensen denken dat die voor hen gelden, maar níet voor de meeste anderen. Diep in de vorige eeuw gebruikten waarzeggers en handlezers het al. Ook vandaag staan sociale media vol met 'like this if you're an introvert AND an extravert!'^{*}

Ondanks onze uitleg denk je nu nog steeds: dat kan wel zo zijn, maar ik ben toevallig een van die mensen die echt introvert én extravert zijn. Zonder jouw unieke persoonlijkheid tekort te willen doen: wij mensen kennen onszelf nou eenmaal niet zo goed als we denken. De meest effectieve bromvliegen maken daar gebruik van. Ze surfen mee op de illusies, blinde vlekken en binnendoorweggetjes die je brein heeft op dit gebied. Dus om die bromvliegen te snappen en te herkennen, moet je eerst anders naar jezelf gaan kijken.

Zelfbehoud versus zelfkennis

Ben jij een unieke persoonlijkheid die altijd bewust en weloverwogen keuzes maakt op basis van feiten? Of zijn jouw keuzes ook het gevolg van evolutie, je genen, de situatie en je omgeving? Het is niet of-of, maar een samenspel. Vergelijk het met muziek. Muziek ontstaat als ritme, melodie, harmonie en timbre samenkomen. Precies zo ontstaat je gedrag uit biologie, cultuur, de omstandigheden en je persoonlijkheid. De samenhang daartussen is ingewikkeld. Zo kan een gebrek aan voedingsstoffen in de baarmoeder invloed hebben op de werking van een gen, dat later in je leven de kans vergroot dat je in bepaalde omstandigheden op een zekere manier reageert. De implicatie daarvan is dat mensen maar in beperkte mate de baas over hun eigen gedrag zijn. Toch voelt dat vaak anders. Oorlog, uitbuiting, vervuiling, polarisatie

* En dames, als iemand begint over 'volgens mij heb jij ook een heel andere kant', heeft hij of goede instincten of heel foute versiercursussen gevolgd (waarover later meer).



in de samenleving: soms lijkt de oplossing ervoor zo simpel. *Als we nou allemaal gewoon ophouden met...* Helaas: fMRI- en EEG-scans laten van alles zien in het brein, maar geen *reset*-knop. Hoe verlicht je ook bent, je kan niet even afscheid nemen van 300 miljoen jaar evolutie. Want ja, zo diepgeworteld zijn zaken als stammenstrijd, zelfbehoud en kortetermijndenken. We kunnen hooguit leren slimmer om te gaan met de mooie en minder mooie kanten van ons gedragsrepertoire. En dat ontstaat bepaald niet altijd op een rationele manier.

Klassieke economen gingen ervan uit dat mensen feitelijk de voor- en nadelen van een keuze afwegen en zo tot een beslissing komen. Kijkend naar de keuzes die mensen écht maken, komen moderne gedrags-economen tot een genuanceerder beeld. Zeker, in je brein wordt voortdurend voorspeld en afgewogen wat de verwachte voor- en nadelen van verschillende opties zijn. De 'logica' waarmee de knoop wordt doorgehakt, is echter van een andere, oeroude soort. Direct in actie komen zonder even na te denken? Dat maakt je in het moderne bedrijfsleven misschien geen management developmentmateriaal, maar op de steppe redde het de levens van je verre voorouders. Dus zit die impuls nog steeds in je; razendsnel de keuze maken die er hier en nu voor zorgt dat je genen voortbestaan. Dat staat vaak haaks op de eisen die het moderne leven stelt. Zoals aandachtig hypotheken vergelijken en er een kiezen die nu wat meer pijn doet, maar waarmee je over dertig jaar wel blij bent. Kortom, wie zichzelf rationeel vindt, kan zich wel eens vergissen. Maar let op: dat geldt net zo hard voor degene die zichzelf ziet als sociaal, liefdevol of intuïtief. De belangrijkste les is niet dat mensen 'irrationeel' zijn, maar dat je introspectie niet kan vertrouwen. We kennen onszelf lang niet zo goed als we denken.



De kracht van zelfoverschatting

Hoe slecht we onszelf kennen, blijkt bijvoorbeeld uit hoezeer we onszelf overschatten. De gemiddelde chauffeur vindt zichzelf een bovengemiddelde chauffeur. Rekenkundig is dat onwaarschijnlijk,

maar blijkbaar voelt het voor mensen toch zo. En dan gaat het hierbij nog om iets redelijk objectiefs: je weet hoeveel schadvrije jaren je hebt opgebouwd. Bij onmeetbare zaken als intuïtie en realisme is zelfoverschatting helemaal ruim aanwezig. Wie vindt zijn eigen intuïtie nou niet sterk, zijn eigen standpunten niet reëel? We overschatten onszelf dus constant. Dat is misschien een beetje confronterend om te lezen, maar het helpt ook om onszelf te relativieren. Zelfoverschatting is een van de dingen die ons mens maken. En zoals we verder in dit boek zullen zien, heeft het ook voordelen. Het wordt pas problematisch als het leidt tot slechte keuzes.

Een berucht voorbeeld van zo'n slechte keuze vond plaats in Pittsburgh op 19 april 1995.¹ Ene McArthur Wheeler beroofde die dag twee banken. Sowieso niet slim. Maar deze overvaller koos ervoor zich te 'vermommen' met citroensap. Dat wil zeggen: Wheeler wist dat je citroensap als onzichtbare inkt kon gebruiken (leuk voor kinderen: even boven de verwarming houden en het wordt zichtbaar). Dus nam hij aan dat hij met citroensap op zijn gezicht ook onzichtbaar zou zijn voor de beveiligingscamera's. De man was volgens de politie niet onder invloed van drank of drugs. Het verhaal inspireerde hoogleraar psychologie David Dunning en student Justin Kruger om te onderzoeken wat er dan wél achter zulke keuzes zit. En zo kwamen ze bij een veelbesproken bromvlieg-effect: het **Dunning-Kruger-effect**.



Dat effect komt hierop neer: wie een klein beetje van een onderwerp weet, overschat zijn eigen expertise vaak fors. Deels komt dat doordat zo iemand sneller beslissingen neemt op basis van andere geheugenprocessen.² Je ziet het in alle lagen van de samenleving. De bouwvakker denkt dat hij de financiële sector beter zou kunnen besturen en deelt dat zonder schroom op sociale media. De topmanager weet zeker dat hij de verbouwing zelf kan doen en eindigt bij *Help, mijn man is klusser*. En wat te denken van het fotomodel dat na úren onderzoek wist waar de medische wetenschap de fout inging? Het boeiende van dit effect is dat het óók misgaat verderop in de leercurve. Daar beland je als je wat meer weet van een onderwerp en be-

gint te zien hoeveel je nog niet weet. Bij elk stukje kennis heb je dan mitsen en maren: geldt niet altijd, moet nog verder worden onderzocht, kun je niet zo stellig beweren... Gevolg: je verzuipt in nuance of wordt zo terughoudend dat je niets zegt, waardoor onze eerste groep, de weinig-weters vol zelfvertrouwen, de overhand krijgt. En zo luistert de argeloze talkshowkijker ineens naar de visie op duurzame energietransitie van een soapacteur, die oprecht denkt dat zijn gelegenheidsmening evenveel waard is als het advies van een wetenschappelijke commissie. *Geloof je het zelf?* Het antwoord is dus verrassend vaak *ja*.

Het gemene aan jezelf overschatten is bovendien dat je intuïtie je niet waarschuwt wanneer je dat doet. Het is immers de intuïtie zelf die de mist ingaat. Dat maakt ons kwetsbaar voor trucs van goochelaars en oplichters; je voelt gewoon dat je gaat zien onder welk bekerkje het balletje belandt. Het zijn opvallend genoeg ook regelmatig zeer hoogopgeleiden die in zwendeltrucs trappen³, waarbij ze bijvoorbeeld enorme bedragen overmaken naar fictieve internetgeliefden. Ze weten veel binnen hun eigen vakgebied, en hun zelfoverschatting neemt aan dat ze ‘dus’ ook op andere vlakken wel bovengemiddeld slim zullen zijn: iemand met mijn intelligentie zou het echt wel doorhebben als het nep is. Niet voor niets heet zo’n zwendel een *confidence game*; er wordt een spelletje gespeeld met je (zelf)vertrouwen.

Hoe moet je hiermee omgaan? Ga er in elk geval nooit vanuit dat juist jij die uitzondering bent die het spelletje wel gaat winnen of dat grote bedrag krijgt van een Nigeriaanse prins. En vraag bij twijfel om de mening van iemand anders. Want we overschatten elkaar een stuk minder dan onszelf.

Gemaakt voor zelfbehoud, niet voor zelfkennis

Je hersens nemen je dus regelmatig in de maling. Maar waarom? Is er iets mis met je? Zeker niet. Je brein is geëvolueerd om je de meest

nuttige versie van de werkelijkheid te tonen, wat niet hetzelfde is als de meest accurate versie. Je brein neemt beslissingen en heeft daarbij een persvoorlichter (het ‘bewuste’ deel ervan) die die beslissingen verdedigt tegenover de buitenwereld.⁴ In elke samenleving heb je om erbij te horen bepaalde eigenschappen nodig. Een gezonde dosis zelfvertrouwen. Maar ook voldoende bescheidenheid. Betrouwbaarheid uiteraard en, afhankelijk van je leeftijd, status, geslacht en cultuur, een bepaalde mate van hardheid of juist zorgzaamheid. Zulke eigenschappen zijn lastig langdurig te *faken*: zelfs de beste acteur valt wel eens uit zijn rol. De slimste aanpak voor je brein is dus om je inwendige persvoorlichter simpelweg te laten geloven dat je op een bepaalde manier in elkaar zit. Dan is de kans het grootst dat anderen het ook gaan geloven.* Dit is de kracht van zelfbedrog. De gevaarlijkste volksmenners en sekteleiders gaan zo heilig in hun verhaal geloven, dat ze anderen er haast mee lijken te betoveren.

Door deze bril kun je ook kijken naar het ‘stemmetje’ in je hoofd, je interne monoloog. Een theorie is dat die is ontstaan als voorbereiding op mogelijke gesprekken.^{5**} Pak je stiekem een appel te veel uit de gezamenlijke mand? Dan lopen je hersens alvast warm voor de discussie die dat kan uitlokken: ‘Ik heb extra honger omdat ik zo hard heb gewerkt.’ Gaandeweg groeide dat stemmetje uit tot een compleet verhaal over hoe jij in elkaar zit, dat je sterke kanten aandikt en je zwakkere in een positief daglicht stelt.^{***} Zulke evolutionaire verklaringen, hoe aannemelijk ook, zijn lastig te bewijzen. Maar wij vinden het een leuke gedachte dat wat wij mensen ervaren als ons Zelf, mogelijk evolueerde als handigheidje om gezanik te voorkomen.

* Als reclamemaker ervaart Tim dat vaak op wat kleinere schaal. Halverwege het maken van de campagne krijgt hij trek in die soort ketchup of dat merk bier.

** Dat blijkt ook te helpen: sprekers worden beter beoordeeld door hun publiek als ze de opdracht krijgen om hardop in de jij-vorm tegen zichzelf te praten. Denk aan voetballers. ‘Ja, dan denk je, Johan, dit kun je, en dan schiet je dus.’

*** Sommige therapeuten helpen mensen dan ook bewust zo’n mentaal verhaal te herschrijven als het ze in de weg zit. Dat kan zijn omdat het te positief is, of juist heel negatief.

Eén ding staat wel vast: je bewustzijn weet niet zoveel van hoe je brein werkt. En ja, dat geldt ook als het stemmetje in je hoofd nu zegt: ik herken dit helemaal bij mijn baas, collega, moeder of broer... maar niet bij mezelf. Neem dat stemmetje dus gerust met een korreltje zout. Voor de liefhebber zijn er hele meditatiepraktijken die je daarbij kunnen helpen.

Try this at home

Een gezelschapsspel. Geef je huisgenoten (kantoorgenoten, vriendengroep) een pen en een papiertje. Vraag ze om een inschatting te geven van hun eigen bijdrage, in procenten, aan een gezamenlijk project: het huishouden, het organiseren van het jaarlijkse uitje, of hoe vaak iemand de BOB is. De som van deze getallen gaat, afhankelijk van de groepsgrootte, richting de 150 procent. Iedereen overschat namelijk zijn of haar bijdrage aan het geheel.

Ga de discussie aan en gooi na een kwartiertje dezelfde vraag in de groep; de meesten stellen hun eigen inbreng een beetje naar beneden bij, maar nog steeds komt het totaal ver boven de 100 procent uit.

Ons zelfinzicht laat dus te wensen over en we overschatten onszelf systematisch. Maar voor wie houden we nou vast aan dat rooskleurige zelfbeeld? Voor onszelf of voor de buitenwereld? Een econoom van de Universiteit van Amsterdam, Joël van de Weele, heeft dat samen met een Duitse econoom onderzocht.⁶ De vraag die zij beantwoordden is: vinden we ons te mooi zelfbeeld gewoon lekker, ondanks het feit dat we soms het deksel van de werkelijkheid op de neus krijgen? Of doen we aan zelfbedrog omdat zelfoverschatting handig is in de buitenwereld?

Ten eerste toonden de onderzoekers aan dat mensen zichzelf voor-

al overschatten als dat goed uitkomt. Proefpersonen in dit onderzoek moesten eerst een intelligentietest doen en daarna aangeven hoe goed ze dachten te scoren. Net als bij de chauffeurs schatte een meerderheid zichzelf in als bovengemiddeld. Daarna kregen ze de uitslag, maar die was expres soms niet helemaal correct. Voor een deel van de deelnemers bevatte die te positieve feedback: ja, je had een hogere score dan gemiddeld! Die mensen waren vervolgens beter in het overtuigen van anderen dan wie eenzelfde score had maar negatieve feedback had gekregen. En het leek zelfs alsof men zich hier impliciet van bewust was. Wie wist dat hij later een ander moest overtuigen van z'n slimheid, schatte zichzelf alvast wat hoger in.*

De belangrijkste conclusie is dat mensen zichzelf in sociale situaties nog meer overschatten dan anders, en dat dat nog nut heeft ook. Bluffen doe je voor een ander!⁷

De wet van Temptation Island

In welke situatie we ons bevinden, heeft dus invloed op ons gedrag. Maar je persoonlijkheid is toch dé bepalende factor? Veel mensen denken dat wel. Dat geldt zeker voor de deelnemers van een van onze favoriete wetenschappelijke experimenten: *Temptation Island*, een realityserie waarin stelletjes worden blootgesteld aan verleidingen. De deelnemers weten vooraf zeker dat ze elkaar trouw zullen blijven. Want zo zijn ze. Maar eenmaal in die villa ziet de wereld er opeens heel anders uit. Warmte, zon, drank, luxe... wat zoemen er veel bromvliegen rond op zo'n eiland. Vrijwel onweerstaanbaar, blijkt. De omstandigheden winnen het steeds weer.

* Bij presentaties krijgen we vaak de vraag: werken deze effecten anders bij vrouwen dan bij mannen? Meestal is het antwoord nee, maar bij dit experiment geldt dat opmerkelijk genoeg wel. Vooral mannen overschatten zichzelf sterker in sociale situaties. Onbewust strategisch opscheppen is dus een specifiek mannelijk trekje, concludeert Eva met enig genoegen. Tim voegt daar graag aan toe dat hij dit allang wist, omdat hij mega-goei is in dit soort dingen.

Jij geeft je misschien niet snel op voor realityprogramma's vol twijfelachtige verleiders m/v. Maar zeg eens eerlijk: neem je op vakantie wel eens risico's die je thuis niet zou nemen? Dan ben je niet de enige.

Tim werkte ooit mee aan 'wijs op reis'-campagnes van de overheid. Die moesten bijvoorbeeld voorkomen dat Nederlanders die thuis keurig de verkeersregels volgen, op vakantie aangeschoten in de huurauto stappen. Andere context, ander gedrag. Daar is in feite niks raars aan. Natúúrlijk gedraag je je anders in de sportzaal dan in de kerk, bij je partner dan bij je baas, op het schoolplein dan in de nachtclub. Dat herkent iedereen. En tegelijk onderschat je steeds weer de invloed van de situatie.

Dat blijkt ook bij gezonde voornemens. Stoppen met roken, minder drinken, meer sporten. Mensen proberen dat steeds weer op pure wilskracht, op persoonlijkheid dus, te doen. Maar als je de invloed van de omstandigheden kent, weet je dat het veel effectiever kan zijn om die te veranderen. Vrije wil betekent misschien vooral: de vrijheid om je eigen omgeving te beïnvloeden. En dus bijvoorbeeld geen chips in huis te halen, in plaats van ze met ijzeren motivatie proberen te weerstaan. Wie zijn partner echt trouw wil blijven, gaat lekker met z'n tweetjes naar een fijn hotelletje. Dan maar geen luxe villa, maar wél een omgeving die je helpt om het samen leuk te houden.

De bedrieger bedrogen?

Na de Amerikaanse verkiezingen van 2016 was er veel ophef rond het bedrijf Cambridge Analytica. Dat zou met allerlei al dan niet legaal verkregen Facebook-data mensen kunnen 'targeten' op hun psychologische kenmerken. Iedereen kreeg precies die reden te zien om op Trump te stemmen die bij zijn profiel paste. Een angstige persoonlijkheid? 'Laat Amerika niet verloren gaan!' Open persoonlijkheid? 'Ontdek de toekomst van Amerika!' Inmiddels vertellen oud-werknemers in het lezingencircuit hoe je dat aanpakt. Ze



gebruiken Facebook-data om mensen in te delen op de assen van het 'Big 5'-persoonlijkheidsmodel, een van de weinige indelingen die volgens veel psychologen hout snijden.⁸ Met een paar duizend van je *likes* zou het systeem de uitkomst van jouw psychologische test beter kunnen voorspellen dan je eigen partner. En jou daardoor advertenties kunnen laten zien die je effectief overtuigen. Wetenschappers waren benieuwd of die claims standhielden. En ja, ze zagen dat een advertentie die aansluit bij iemands psychologische profiel inderdaad de intentie vergroot om op een kandidaat te stemmen.⁹ Wel zijn er twijfels over hoeveel effect dit heeft op gedrag. Trumps socialemedia-expert Brad Parscale nam in elk geval bij de volgende verkiezingen afstand van deze praktijken. Niet omdat ze onethisch zouden zijn (nogmaals: *Trump's socialemedia-expert*), maar omdat hij meende dat ze niet effectief genoeg zijn. Tijdens de verkiezingen van 2021 zette het CDA zwaar in op socialemediareclame in duizenden varianten, maar het gehoopte 'Wopke-effect' bleef uit. Heeft Cambridge Analytica misschien niet zozeer de kiezer als wel zijn eigen 'foute' klanten in de luren gelegd?

Als het je uitkomt, zie je het wél

In één geval zien mensen die invloed van de omstandigheden wél scherp: als ze de fout in zijn gegaan. Wie brokken heeft gemaakt, vertrouwen heeft beschaamd, zijn beloftes niet is nagekomen, heeft opeens geen enkele moeite meer om de invloed van de omstandigheden te erkennen. De omstandigheden krijgen na afloop zelfs standaard de schuld: 'Dit is niet wie ik ben, ik liet me meeslepen.' Dit is een bekend patroon: de fundamentele attributiefout.