

Korte of lange pijn

Het vreemde aan het menselijke gedrag is dat als wij de keuze hebben tussen een korte pijn (lees: ongemak) en de lange pijn, wij bijna altijd kiezen voor de ... lange pijn. Dat heeft een heel logische verklaring. De korte pijn is immers vaak veel heftiger dan de lange, meer slepende, zeurende pijn. De mens kan heel goed pijn verdragen zolang het maar in kleine doses wordt gevegd of toegediend. Met pijn bedoelen we overigens niet alleen de fysieke pijn, maar ook de psychische, de emotionele slagen die we te verduren krijgen. Je kunt het begrip zelfs gewoon uitbreiden naar alle vormen van discomfort, inspanningen, ongemak, enzovoort. We wennen snel aan verdraagbaar ongemak.

Denk aan het moment dat je een nieuw huis koopt. je wil graag alle ongemakken aanpakken, ook die deur die klemt. Vervelend, maar als je er niet onmiddellijk iets aan doet, dan wen je eraan en je neemt niet meer de moeite om ze af te schaven.

Eenzelfde fenomeen ontdekte ik onlangs bij mezelf.

Tijdens een diner op vrijdag brak er een stukje van mijn kies af. Ik vond dat verschrikkelijk en ik wilde liefst ter plaatse nog bellen voor een afspraak met de tandarts. Omdat het al avond was, kon dit helaas niet. De hele avond bleef ik maar met mijn tong aan het scherpe puntje dat ontstaan was, voelen. Toen ik de volgende dag opstond, vond ik de toestand nog steeds wel vervelend, maar minder. Ik was vastbesloten om op maandag te bellen voor die afspraak, hoewel ik niet gek ben op een bezoek aan de tandarts. Tegen maandag was ik echter al zodanig gewend aan de kies dat ik het bellen uitstelde. Ik heb mezelf twee weken later moeten dwingen om toch tijd te maken voor de tandarts, maar ik vond het al lang niet meer dringend. Met dat scherpe stukje viel best te leven. Het begon zelfs al een beetje te slijten.

Het ironische hiervan is dat hoe getalenteerder en bekwamer iemand is, hoe meer pijn, discomfort en inspanningen hij of zij kan verdragen. Je zou hier ook de wet van de remmende voorsprong in kunnen zien, want hoe meer iemand kan verdragen, hoe meer hij of zij geneigd is om de bestaande situatie niet wezenlijk te veranderen, maar gewoon de gevolgen ervan op zich te nemen en in min of meerdere mate, te lijden.

Een eenvoudig voorbeeld kan dit duidelijk maken. Stel je voor dat twee mensen elk 4 kratten bier naar de eerste verdieping moeten sjouwen. De ene is een bonk van een kerel, beresterk, de andere beschikt niet over die fysieke bouw. De sterke man zal ongetwijfeld gewoon de kratten bier opnemen en ze een voor een, of zelfs met twee tegelijk naar boven brengen. De tweede kan dit fysiek niet aan en zal een betere oplossing bedenken door bijvoorbeeld in een takel of een karretje te investeren. Op korte termijn kost hem dat meer, maar hij zal zijn investering zeker qua comfort zeer snel terugverdiend hebben. De eerste man behoeft geen hulpmiddelen, maar hij zal blijvend een grote inspanning moeten leveren.

Aan de positieve kant en met een beetje relativiseringsvermogen, zou je kunnen stellen dat dit een natuurlijke compensatie is voor die mensen die door de natuur niet met uitzonderlijke gaven zijn toebedeeld. Op die manier zijn ze er misschien van nature toe geneigd om sneller naar een betere oplossing te streven waardoor ze hun achterstand goed kunnen maken en om kunnen zetten in een voorsprong.

Denk hierbij ook even terug aan het hoofdstuk waarin we spraken over crisissen, omstandigheden en momenten die we nodig hebben om ons gedrag te veranderen. Hier zien we dat een crisis op zich niet voldoende is om te leren en te veranderen op een manier dat we in de toekomst gespaard blijven van soortgelijke problemen. Als een crisis niet heftig genoeg is, is het mogelijk dat we ons verzoenen met de situatie.

Hoe dan ook mag het duidelijk zijn dat het gewoon overleven van een crisis daartoe niet voldoende is. Om tot leren en veranderen en dus tot

het groeien naar nieuw geluk te komen, zou elke crisis een leerproces in gang moeten zetten.

Om spontaan, dat wil zeggen zonder dat men bewust bezig is met veranderen, een echte oplossing voor de crisis te ontwikkelen, moet de hoeveelheid energie die een crisis vergt al bijzonder dicht liggen bij de inspanning die vereist is om ons gedrag dat aan de oorsprong ligt van het ontstaan van de crisis wezenlijk te veranderen. In praktijk gebeurt dit bijna nooit en zijn wij bereid om tientallen en tientallen malen tegen dezelfde crisis aan te lopen. Van op een afstand, nuchter en rationeel bekeken, lijkt dit vreemd, maar je ziet dit dagelijks en onnoembaar vaak gebeuren, vaker dan echte gedragsveranderingen. Ook uit die vaststellingen, die we allemaal kunnen maken bij anderen én bij onszelf, blijkt dat mensen de lange pijn verkiezen boven de korte. Kijk even naar anderen, want bij hen merk je het sneller op. Ken je iemand waarvan je zegt: als die nu eens dit zou doen of dat zou laten?

Een ander element van de persistentie (doorzetting) of inertie (traagheid) van ons gedrag is dat wij ons oude gedrag volhouden hoewel de omstandigheden veranderd zijn. Die verandering van omstandigheden kan geleidelijk zijn en dan is het punt waarop het oude gedrag niet meer zo goed werkt moeilijk vast te leggen. Het voortzetten van het oude gedrag in nieuwe omstandigheden valt dan minder snel op. Wij merken het fenomeen van de persistentie en de breuk ermee gemakkelijker op als de omstandigheden plots veranderen. Wij zagen dit bijvoorbeeld tijdens de coronacrisis. Plots was afstand houden en het minimaliseren van lichamelijk contact de norm om besmettingen te vermijden. Profeten die de hardnekkigheid van menselijk gedrag onderschatten voorspelden toen dat we nooit meer handen zouden schudden, altijd mondkapjes zouden dragen en zeker nooit meer onze vrienden zouden zoenen. We weten allemaal hoe lang die voorspelling heeft standgehouden.

Mensen die professioneel bezig zijn met het doorvoeren van veranderingen maken van deze menselijke eigenschap veelvuldig gebruik. Wij noemen dit de salamitechniek omdat we de veranderingen opgediend

krijgen in schijfjes. Ze voeren ze heel langzaam door, zodat de druk haast onmerkbaar verhoogt. Het gevolg is weinig protest, ook al omdat de slachtoffers van de veranderingen niet juist weten wanneer ze nu moeten protesteren. De veranderingen op zich zijn immers onvoldoende om de publieke opinie te mobiliseren. Protest komt dan altijd te vroeg of te laat.

Soms vraag je je af of de overheden in deze wereld deze regel nu niet kennen of hem juist heel goed doorhebben. Neem daarbij als voorbeeld het roken. De overheid zit daar geprangd tussen twee motieven. Aan de ene kant wil ze het roken ontmoedigen, aan de andere kant wil ze wel de bijzonder lucratieve inkomsten uit de accijnzen op sigaretten behouden. En dan is er nog een laatste aspect dat wat meer op de achtergrond speelt: rokers zijn ook kiezers, dus je mag ze niet te veel tegen je in het harnas jagen. Als de overheid alleen de eerste doelstelling zou willen nastreven, dan was het eenvoudig. Met een schokkende prijsverhoging waarbij je het pakje vijf keer zo duur maakt, zouden inderdaad heel wat mensen stoppen. Als je al geen verbod wilt invoeren. Helaas komt dan zeker het aspect dat je rokers ook mogen stemmen in het gedrang omdat de rokers in het verzet kunnen komen.

Wellicht komt zelfs de tweede doelstelling in het gedrang. Misschien nog niet omdat meer dan 80% van de rokers zou stoppen, maar zeker ook omdat de roker alternatieven zal zoeken, bijvoorbeeld in het buitenland. Daarom verkiezen de meeste regeringen om de accijnzen geleidelijk te verhogen. Helaas heeft dat dan weer weinig effect op het rookgedrag. Uiteindelijk zijn dan wel de tweede en de doelstelling op de achtergrond gediend.

Vanuit de slachtofferzijde noemen wij dit het syndroom van de gekookte kikker. Dit algemeen verspreid verhaal gaat over een experiment dat uitgevoerd is met kikkers (in de tijd dat zoiets nog mocht) en gaat als volgt: