

Knowledge is expensive,
but realise what stupidity can cost you!



Ken jezelf: “Vertrouw op de ander”

*S*preek
dit jaar met jezelf af
te doen
waar je van houdt
en te houden van wat
je doet.

Ooit zouden toenmalig vriendlief en ik een weekje weggaan. We waren het eens over **Barcelona**. Maar toen de week dichterbij kwam en ik voorstelde te gaan boeken, bedacht hij dat het dichterbij huis net zo leuk was. Brugge bijvoorbeeld. Dan konden we met de auto, spontaan vertrekken wanneer we maar wilden, en als het slecht weer was gingen we gewoon terug om thuis vakantie te houden.

Daar ging Barcelona! ‘Ja hoor,’ zei ik beschuldigd, ‘je stuurt er gewoon op aan dat we maar drie dagen weggaan zodat je weer lekker kan gaan werken!’ Dat viel niet goed. ‘Waarom weet jij toch altijd beter wat ik wil dan ik?’ zei hij nijdig. ‘Al ben je dan psycholoog, je weet toch niet beter wat ik denk dan ikzelf!’

Jaren later, toen iemand dit bij mij deed (*‘Ach wat, principes! Het gaat er gewoon om dat je je zin wilt krijgen!’*), begreep ik de irritatie. Maar nog meer jaren later las ik een artikel waarin wordt **aangetoond dat mensen weinig inzicht hebben in hun eigen gedrag. Zo vinden we allemaal van onszelf dat we niet discrimineren, niet snel klaar staan met ons oordeel, niet slijmen bij de baas, ons niet asociaal gedragen, niet roddelen en onze opvattingen niet laten bepalen door eigenbelang. Dat zijn vooral andere mensen, die dat allemaal doen.** (*Reden waarom campagnes over asociaal gedrag vermoedelijk weinig effect hebben; niemand denkt ‘Verrek, dat gaat over mij!’*)

Om te laten zien dat we ons vergissen in onszelf, lieten onderzoekers deelnemers in tientallen een test voor sociale intelligentie maken.

Ken jezelf: “vertrouw op de ander”

26-09-2011 pag. 1

Ongeacht hun werkelijke score kregen alle tweetallen **na afloop laag**. Toen ze hun eigen score wisten, werd aan ieder individueel gevraagd hoe betrouwbaar ze de test vonden. Wat denk je: zou je zelf de test minder betrouwbaar vinden als je laag scoorde? Nee natuurlijk niet, zo flauw ben jij niet. En de deelnemers aan dit onderzoek: vonden zij de test minder betrouwbaar als ze laag scoorden? **Ja natuurlijk, zo zijn mensen**. Dat bleek ook uit de resultaten.

Vervolgens werd aan de deelnemers **uitgelegd dat mensen soms naar zichzelf toe redeneren, door de test minder betrouwbaar te vinden als ze slecht scoren en juist superbetrouwbaar als ze goed scoren**. Er werd gevraagd of zij op die manier naar zichzelf toe hadden geredeneerd en of de andere deelnemer, aan wie ze gekoppeld waren, dat had gedaan.

Deelnemers die een hoge score hadden gekregen, gaven aan dat de test gewoon echt betrouwbaar wás; van hun partner, die laag had gescoord en de test als niet erg betrouwbaar had beoordeeld, vonden ze dat deze naar zichzelf toe had geredeneerd. Omgekeerd zeiden deelnemers die zelf een lage score hadden dat de test écht niet zo goed was; ze hadden het idee dat hun partner aan zelfbedrog deed door de test heel betrouwbaar te vinden, alleen omdat hij zelf goed had gescoord.

Dit betekent dat de deelnemers de neiging **tot zelfverheffing** (bij een goede uitslag) **en zelfbescherming** (bij een slechte uitslag) niet bij zichzelf herkenden, maar wel bij de ander. Omdat deze mechanismen - net als veel menselijke dwalingen - onbewust verlopen, heb je helemaal niet in de gaten dat je het zelf doet. **Bij anderen zie je het wel, waardoor je mening over de ware drijfveren van anderen vaak beter klopt.**

Kortom: wil je iets over jezelf leren, vertrouw dan op die zelfingenomen ander die beter dan jijzelf meent te weten wat jou drijft, wat je valkuilen en misvattingen zijn. Mensen weten dat over anderen inderdaad vaak best. Maar laat dat geen reden zijn om nu, gewapend met dit verhaal, op je partner of collega af te stappen en te zeggen: 'Zie je nou wel!' Want irritant blijft het. En als je gelijk hebt is het nog veel irritanter

(Bron: Menselijke gebreken voor gevorderden, Roos Vonk, Scriptum)

Ken jezelf: "vertrouw op de ander"

26-09-2011 pag. 2



Eddy Claesen

Overnemen & Overlaten - Overnamecoach
Family Business Advisor - Mediator
Accountant - Tax Consultant

Kullenstraat 16 • B-3600 Genk
tel.: +32 89 32 91 10 • fax: +32 89 32 91 19
eddy.claesen@claesen.be • www.claesen.be