

Mensenkennis en misverstand

Hoe we gedachten, gevoelens en bedoelingen van
onzelf en anderen begrijpen – of niet

Nicholas Epley



UITGEVERIJ NIEUWEZIJD

Oorspronkelijke titel: *Mindwise: How We Understand What Others Think, Believe, Feel, and Want*, New York: Alfred A. Knopf, a division of Random House, 2014

Uitgegeven door: Uitgeverij Nieuwezijds, Amsterdam
Vertaling: Marijke van der Horst, Switch Translations, Tuk
Zetwerk: Holland Graphics, Amsterdam
Omslag: Studio Jan de Boer, Amsterdam

© 2014, Nicholas Epley

© Nederlandse vertaling 2015, Uitgeverij Nieuwezijds

ISBN 978 90 5712 334 4

ISBN e-book 978 90 5712 427 3

NUR 770

Illustratieverantwoording:

Pagina 41: Olifant, © Roger Shepard

Pagina 42: President George W. Bush (107th Congressional Pictorial Directory)

Pagina 84: duivel in rookwolken (© Mark Phillips)

Pagina 89: Vlinder (Didier Descouens)

Pagina 95: Clocky (Jasmine Kwong)

Pagina 231: Volkswagen Kever (Jasmine Kwong)



Bij de productie van dit boek is gebruikgemaakt van papier dat het keurmerk van de Forest Stewardship Council (FSC) mag dragen. Bij dit papier is het zeker dat de productie niet tot bosvernietiging heeft geleid.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm, geluidsband, elektronisch of op welke andere wijze ook en evenmin in een retrieval system worden opgeslagen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Hoewel dit boek met veel zorg is samengesteld, aanvaarden schrijver(s) noch uitgever enige aansprakelijkheid voor schade ontstaan door eventuele fouten en/of onvolkomenheden in dit boek.

INHOUD

Voorwoord: Je ware zesde zintuig	9
Deel I Gedachten lezen en verkeerd lezen	19
1 Een overschat zintuig	21
2 Wat je wel en niet over jezelf kunt weten	33
Deel II Zit er een gedachte achter of niet?	55
3 Hoe we dehumaniseren	57
4 Hoe we antropomorfiseren	83
Deel III Welke gedachte zit erachter?	107
5 De moeilijke kunst om jezelf te vergeten	109
6 Gebruik en misbruik van stereotypen	143
7 Hoe gedrag misleidend kan zijn	169
Deel IV Door de ogen van een ander	187
8 Wat wel en niet helpt om gedachten beter te lezen	189
Nawoord: Mensenkennis bezitten	215
Dankbetuiging	219
Noten	223
Index	259
Over de auteur	272

Voorwoord

JE WARE ZESDE ZINTUIG

De enige ware ontdekkingsreis, de enige bron van eeuwige jeugd, bestaat niet uit het bezoeken van onbekende streken, maar uit kijken met andere ogen, de wereld aanschouwen door de ogen van een ander.

– Marcel Proust (1922)

In het voorjaar van 2011 reden mijn vrouw Jen en ik in een benauwd busje met keiharde bankjes door Addis Abeba, de hoofdstad van Ethiopië. We kwamen bij een rechtbank vandaan, waar we zojuist van een rechter het wettelijk gezag hadden gekregen over twee jonge kinderen, een broertje en een zusje, die nu onze zoon en dochter waren. Nadat we stapels formulieren hadden ingevuld en maandenlang hadden gewacht op de afronding van de adoptieprocedure, eindigde alles heel simpel. 'De kinderen zijn van u,' zei de rechter.

Ons busje stopte voor de met prikkeldraad beveiligde toegangspoort van het tehuis waar onze kinderen verbleven, toeterde een paar keer en wachtte tot de poort openging. Ik voelde een knoop in mijn maag. Ik klampte me aan Jens hand vast alsof ik boven een afgrond hing. Aan de andere kant van de poort zouden we de biologische vader van onze kinderen ontmoeten.

Hij was ruim een halve dag te voet en per roestige en gammele busen en minibusjes onderweg geweest vanuit een uit lemen hutten bestaand gehucht op het platteland van Ethiopië om die ochtend voor de rechtbank te verschijnen. Hij moest voor de rechter bevestigen dat hij zijn vrouw had verloren aan een ziekte en niet meer voor de kinderen kon zorgen. Onze nieuwe zoon en dochter waren zo zwaar ondervoed dat ze slechts op de tweede percentiellijn van de groeicurve van de Wereldgezondheidsorganisatie zaten, lager dan noodzakelijk wordt geacht

om in leven te blijven. Hun jonge levens waren geteisterd door ongekende armoede.

Er ging van alles door mijn hoofd toen het busje stopte. Wat zal hij van ons vinden? Is hij blij om ons te zien of juist niet? Wil hij ons graag ontmoeten of is het een verplichting? Is hij vervuld van spijt of opluchting, verdriet of hoop, of een complexe mengeling van dit alles? Houdt hij een of ander vreselijk geheim over de kinderen voor ons achter? Hoe voelt het als je besluit om je beide kinderen naar een weeshuis te brengen en afstand van ze te doen?

Jen en ik hadden al twee biologische kinderen van onszelf, die toen vijf en tien waren. Ik wist dus hoe het was om vader te zijn. Ik wist hoe het voelde om je kinderen in slaap te wiegen, om ze voor het eerst 'papa' te horen zeggen, om vol trots te juichen bij hun eerste sportieve successen, en om zeker te weten dat je je leven zou geven om dat van hen te redden. Ik wist echter niets van het soort wanhoop dat iemand ertoe brengt om hand in hand met zijn kinderen naar een weeshuis te lopen en hen af te staan. Ik wilde het heel graag begrijpen, weten wat deze man bewoog, de wereld door zijn ogen zien, opdat ik het op een dag zou kunnen uitleggen aan onze kinderen, maar wat er in zijn hoofd omging, was een compleet raadsel voor me. Ik had er geen idee van hoe het was om in zijn schoenen te staan.

We stapten het busje uit en liepen het kantoortje binnen, waar we twee mannen aantroffen die met gebogen hoofd op een stel krakkemikige stoelen zaten. Ze droegen slecht zittende colbertjasjes over hun met modderspatten bedekte T-shirts en gescheurde spijkerbroeken. Een van de twee keek op. En zodra hij me aankeek, begonnen de tranen over zijn wangen te stromen. Ik schrok van de onverwachte aanblik van een zo hartverscheurend snikkende geharde boer. Hij ging staan, liep naar me toe en sloeg zijn armen om me heen. We hielden elkaar stevig vast, bijna wanhopig, en waren allebei een tijdlang in tranen. Het voelde als de langste omarming die ik ooit had ondergaan. Hij liet niet meer los.

Achter die omarming zat een heel mensenleven aan informatie, over het verleden van onze kinderen en zijn hoop voor hun toekomst, over zijn kijk op deze gebeurtenis en zijn diepste gevoelens daarover. Achter die omarming zat zoveel wat ik ontzettend graag wilde begrijpen, maar ook al hield ik deze man nog zo dicht tegen me aan, zijn gedachtewereld zou altijd buiten bereik blijven.

HOE JIJ GEDACHTEN LEEST

Die ochtend heb ik ervaren hoe moeilijk het is om de wereld te zien door de ogen van een ander, om werkelijk te begrijpen wat er in het hoofd van iemand anders omgaat. Het was een zeer persoonlijk voorbeeld van een wetenschappelijke les die ik door mijn onderzoek als psycholoog al twintig jaar aan het leren ben, alleen leert de wetenschap ons dat dat niet alleen voor onbekenden opgaat maar voor vrijwel iedereen in ons leven, van onze collega's en burens tot onze vrienden en familie. Zelfs je partner heeft meer geheimen voor je dan je denkt. Ontegengesteld is de belangrijkste vaardigheid van je brein het vermogen om na te denken over de gedachten, gevoelens en bedoelingen van anderen om hen beter te begrijpen. Ik ga je vertellen wat we door onderzoek aan de weet zijn gekomen over hoe dat vermogen werkt, over de fouten die het maakt en hoe die tot misverstanden en conflicten leiden, en over hoe je beter kunt begrijpen wat er in het hoofd van anderen omgaat.

Ik ga je vertellen over het lezen van gedachten, maar niet over het soort 'gedachtelezen' waar je normaal gesproken aan denkt bij dit begrip. Ik ga je niet vertellen over trucs waarmee je je vrienden op het eerstvolgende feestje kunt verbazen. En ik ga je ook niet vertellen over telepathie, helderziendheid of andere buitenzintuiglijke krachten gericht op bovennatuurlijk contact met anderen. Ik ga je wel vertellen over het soort gedachten lezen dat je elke dag van je leven intuïtief doet, tientallen keren per dag, wanneer je afleidt wat anderen denken, voelen, willen of bedoelen. Het soort dat je in staat stelt om de relaties die het leven de moeite waard maken op te bouwen en te onderhouden, om je goede naam te behouden, om goed te kunnen samenwerken en om je concurrenten te slim af te zijn en voor te blijven. Het soort dat de basis vormt van het hele sociale verkeer en het web van aannames en veronderstellingen creëert dat grote gemeenschappen in staat stelt effectief te functioneren. Het soort dat ik je *ware zesde zintuig* noem.

Net als elk zintuig kent ook dit zesde zintuig duidelijke grenzen – zoals bleek toen Jen en ik de biologische vader van onze kinderen ontmoeten. Wanneer de ervaringen van anderen zo anders zijn, hun cultuur zo afwijkt, of hun voorgeschiedenis zo onbekend is, laat ons zesde zintuig ons duidelijk in de steek. Maar dergelijke tot bescheidenheid stemmende ervaringen komen bij de meesten van ons betrekkelijk zelden voor. Veel vaker werkt ons vermogen om te beredeneren wat er in het hoofd van

anderen omgaat zo snel en soepel dat we nauwelijks merken dat we het gebruiken of erbij stilstaan dat onze veronderstellingen over wat er in de geest van anderen omgaat er ook wel eens naast kunnen zitten.

Je zesde zintuig is vrijwel continu actief, van 's ochtends als je opstaat en bedenkt wat je moet aantrekken om indruk op anderen te maken, tot 's nachts als je wakker ligt en je afvraagt of anderen je intelligent vinden of niet, vertrouwen of niet, of echt van je houden of niet. Gedurende de dag daartussenin zie je moeiteloos dat je medewerkers dom zijn, maar ook dat je baas jou briljant vindt. Je hebt het gevoel dat je collega liegt wanneer hij zich ziek meldt, maar ook dat je klanten het eerlijk menen wanneer ze beweren dat ze je werk geweldig vinden. En wanneer je van kantoor naar huis loopt en de dakloze op de hoek van de straat ziet, dan *voel* je – heel even – hoe mensonwaardig het is om met blote voeten op de ijsskoude stoep te moeten slapen, en werp je hem wat kleingeld toe. Dat heeft niets te maken met magie of mystiek. Ons dagelijks leven hangt aan elkaar van dit soort concluderingen over wat er in het hoofd van anderen omgaat. Dat is de manier waarop je ware zesde zintuig werkt: *jij bent een gedachtenlezer*.

Het is gemakkelijk te begrijpen waarom. Jij en ik behoren tot een van de sociaalste diersoorten op aarde. Geen enkel mens redt zich helemaal alleen in het leven. Om je staande te houden en vooruit te komen, moet je je op de een of andere manier afstemmen op anderen, of het nu gaat om vrienden, partners, teamgenoten en collega's, of om concurrenten, tegenstanders of rivalen. Houdt ze echt van me of niet? Is hij oprecht of liegt hij? Hoe houd ik mijn werknemers tevreden? Wat verwachten mijn kinderen, vrienden, klanten of concurrenten van me? Weten wat er in het hoofd van anderen omgaat is essentieel voor sociaal succes, want het stelt je in staat om te anticiperen op wat anderen gaan zeggen voordat ze hun mond opendoen, in te schatten wat anderen willen voordat ze een keus maken, en de volgende zet van een tegenstander te voorspellen voordat hij die doet. Gedachten lezen in deze betekenis van het woord kan een prachtig samenspel zijn. Topkok Anthony Bourdain geeft hieraan een voorbeeld in zijn beschrijving van de band tussen hem en zijn souschef: 'Tijdens onze hoogtijdagen samen ... hoefde ik maar vanaf de andere kant van de keuken naar Steven te kijken, een wenkbrauw op te trekken, of een minieme beweging met mijn kin te maken, en hij had *het* – wat *het* op dat moment ook was – al gedaan.'¹

En vanwege deze overduidelijke voordelen van sociaal inzicht, zijn jij

en ik en vrijwel ieder ander menselijk wezen op deze planeet zo bedreven geraakt in gedachten lezen dat ons zesde zintuig vrijwel onmerkbaar functioneert. De eminente filosoof Jerry Fodor bracht dit ooit als volgt onder woorden: ‘Alledaagse psychologie werkt zo goed dat je er niets van merkt.’ Alleen op die zeldzame momenten dat we tegen de grenzen van ons zesde zintuig aanlopen, of wanneer het er totaal naast blijkt te zitten, merken we weer dat het er is.

WAT IK IN GEDACHTEN HEB

Mijn bedoeling is het licht van de wetenschap te laten schijnen op iets wat vaak onderbelicht blijft maar naar mijn idee het grootste talent van je brein is. Net als duizenden andere psychologen op universiteiten over de hele wereld gebruik ik een fundamenteel wetenschappelijke aanpak om te begrijpen waarom jij bepaalde dingen denkt, doet en voelt. Ik doe met name experimenten waarin jouw zesde zintuig wordt getest, om erachter te komen hoe, en hoe goed, jij redeneert over de gedachten, beweegredenen, voorkeuren, overtuigingen en emoties van anderen. Dit vermogen is zo belangrijk omdat het je in staat stelt een van de voornaamste doelen in ieder mensenleven te verwezenlijken, namelijk: diepgaande en oprechte verbondenheid met andere mensen. Je vermogen gedachten te lezen stelt je in staat om samen te werken met mensen die te vertrouwen zijn – en mensen die dat niet zijn te vermijden. Het stelt je in staat om te achterhalen hoe anderen tegen jou aankijken, waardoor je ervoor kunt zorgen dat zij je zien als iemand die competent en betrouwbaar is, en het waard om bevriend mee te zijn. Het vermogen om te ‘lezen’ wat er in het hoofd van anderen omgaat, kweekt op z’n best begrip tussen vrienden, vergevingsgezindheid tussen vijanden, empathie tussen onbekenden en samenwerkingsbereidheid tussen landen, partners en collega’s. Zonder dit vermogen is een samenleving op basis van samenwerking nauwelijks voorstelbaar.

Maar zelfs onze belangrijkste vermogens zijn verre van perfect. Je kunt het vergelijken met ons gezichtsvermogen: net zoals de meeste mensen redelijk goede ogen hebben, maar zonder bril of lenzen toch niet helemaal scherp zien, geeft ons vermogen om te beredeneren wat er in het hoofd van anderen omgaat ons een redelijk nauwkeurig beeld, maar maakt het ook systematisch fouten. Mijn experimenten van de afgelopen twintig jaar – en een heleboel onderzoeken van andere wetenschappers – hebben

aangetoond dat ons zesde zintuig in tal van opzichten redelijk betrouwbaar is, maar lang niet zo betrouwbaar als wij denken. En hoewel we ons meestal wel bewust zijn van onze beperkingen wanneer de verschillen zo gigantisch zijn als ze voor mij in Ethiopië waren, besef je vaak niet echt dat je waarschijnlijk ook veel minder begrijpt van wat er omgaat in het hoofd van je familieleden, vrienden, buren, collega's, concurrenten en landgenoten, dan je zou denken. Daar ga ik in hoofdstuk 1 op in. Dat gebrekkige inzicht gaat zelfs op voor degene die je waarschijnlijk het beste kent: jezelf. In hoofdstuk 2 beschrijf ik wat wij blijkbaar kunnen – en niet kunnen – weten over onszelf. Dat we iemands gedachten niet perfect kunnen lezen, wil natuurlijk niet zeggen dat we er altijd naast zitten – maar toch zijn met name onze fouten interessant omdat ze een grote bron van ellende vormen in onze relaties, ons werk en ons leven, en leiden tot veel onnodige conflicten en misverstanden. Onze inschattingsfouten kunnen zelfs leiden tot ineffectieve oplossingen voor grote maatschappelijke problemen en tot onnodige oorlogen met gruwelijke gevolgen.

Gelukkig is verbetering mogelijk, want de fouten die we maken bij het proberen te begrijpen wat er in het hoofd van anderen omgaat, zijn te voorspellen en dus ook te vermijden. Onze fouten komen voort uit de twee basaalste vragen die ten grondslag liggen aan elke sociale interactie. Ten eerste: zit er een gedachte achter? En ten tweede: welke gedachte is dat?

Met de eerste vraag kunnen we de mist ingaan als we ons vermogen tot gedachten lezen niet inzetten wanneer dat wel zou moeten, waardoor we geen rekening houden met wat er in het hoofd van de ander omgaat en het risico lopen hem of haar te behandelen als een betrekkelijk redeloos dier of zielloos ding. Deze fouten vormen de kern van het 'dehumaniseren'. We kunnen echter ook de mist ingaan door ons vermogen wel in te zetten wanneer dat juist niet zou moeten, waardoor we een geest of ziel toeschrijven aan iets wat die in werkelijkheid niet heeft. Dergelijke fouten vormen de kern van het 'antropomorfiseren'. Deze onderwerpen behandel ik achtereenvolgens in hoofdstuk 3 en 4.

Zodra we proberen de gedachten van anderen te lezen, kunnen we met de tweede kwestie de fout ingaan door een verkeerd begrip van andermans gedachten, overtuigingen, opvattingen of emoties, waardoor we iemands geestesgesteldheid verkeerd duiden. Onze meest voorkomende fouten komen voort uit buitensporig egocentrisme, te veel afgaan op stereotypen of te gemakkelijk aannemen dat andermans geest over-

eenstemt met zijn of haar handelingen. Dit beschrijf ik respectievelijk in hoofdstuk 5, 6 en 7. Het gevolg van al deze fouten is dat ons beeld van wat er in het hoofd van anderen omgaat simplistischer is dan de werkelijkheid. Als je doordrongen bent van die fouten helpt dat ze te vermijden, maar de beste manier om deze fouten te vermijden is vertrouwen op een heel ander zintuig. In hoofdstuk 8 zal ik je uitleggen welk zintuig dat is.

Een opticien kan je vertellen hoe je met je ogen de wereld om je heen kunt zien, en daarom weet hij ook hoe hij onvolkomenheden moet verhelpen die verhinderen dat je de wereld optimaal ziet. Als psycholoog wil ik je vertellen hoe je brein een zesde zintuig ontwikkelt, waarmee je kunt 'zien' wat er in het hoofd van andere mensen omgaat. Maar waar ik met dit boek vooral naar streef, is duidelijk maken welke voorspelbare onvolkomenheden van je brein je verhinderen dat je andermans geest zo goed begrijpt als je zou kunnen. Met andere woorden, ik streef ernaar je psychologisch inzicht te verbeteren.

INDRUKWEKKEND MAAR VOOR VERBETERING VATBAAR

Voordat we dieper in de tekortkomingen van je zesde zintuig duiken, is het de moeite waard om even stil te staan bij het wonderlijke feit dat dat zintuig überhaupt bestaat. Wat er in het hoofd van anderen omgaat, is tenslotte volkomen onzichtbaar. Je hebt nog nooit een *overtuiging* gezien, een *opvatting* geroken, of een *gevoel* aangeraakt. Je bent nog nooit een *bedoeling* tegengekomen op straat. En je kunt een *verlangen* niet wegen. Net als atomen in de tijd voor de elektronenmicroscopie, observeren we niet wat er in het hoofd van mensen omgaat, maar leiden we dat uit andere dingen af. We vormen er als het ware een theorie over, die we gebruiken om zowel ons eigen gedrag als dat van anderen te verklaren. Wanneer je vriend een appel kiest in plaats van een sinaasappel, hangt met de werkelijke oorzaak van die keuze een onbegrijpelijke keten van elektrische prikkels, neurotransmitters en dendritische verbindingen samen. Toch verklaart niemand het gedrag van anderen aan de hand van die hersenprocessen, want onze intuïtie reikt ons een veel simpeler verklaring aan: je vriend *verlangde* meer naar een appel. Strikt genomen zag je het *verlangen* van je vriend niet op dezelfde manier als je de appel van je vriend zag. Maar in plaats daarvan veronderstelde je het bestaan van je vriends *verlangen* op basis van de theorie dat keuzes worden voorafgegaan door niet-waargenomen voorkeuren. Net als alle goede theorieën, kan onze

intuïtieve theorie over wat er in het hoofd van mensen omgaat – onze *theory of mind* – gedrag zowel verklaren als voorspellen, wat erg nuttig is, ook al gaat deze theorie slechts uit van veronderstellingen.

Deze theorie is geweldig. Mensen begrijpen elkaar al duizenden jaren zonder ooit naar een enkele zenuwcel te hebben verwezen, omdat het zintuig dat we hebben ontwikkeld zo ontzettend praktisch is. Mentale concepten als opvattingen, overtuigingen, bedoelingen en voorkeuren zijn zo sterk verbonden met wat zich werkelijk afspeelt in de hersenen, dat we onze theorie over wat er in het hoofd van anderen omgaat kunnen gebruiken om hun gedrag te voorspellen. Iemand met conservatieve opvattingen zal over het algemeen op een conservatieve politicus stemmen. Iemand met een egoïstische instelling zal over het algemeen minder gul zijn dan iemand met een vrijgeveige instelling. En iemand die zegt een hekel aan je te hebben, zal je eerder kwetsen dan anderen. Daarvoor hoeven we niets van neurowetenschappen af te weten.

Het is juist dit vermogen tot redeneren over wat er in het hoofd van anderen omgaat dat ons tot zo'n uitzonderlijk slimme diersoort maakt. Omdat we in grote groepen leven, *moeten* we wel in staat zijn te begrijpen wat er in het hoofd van anderen omgaat – hun gedachten, overtuigingen, emoties en behoeften – om iets te bereiken en met elkaar overweg te kunnen. En voor die hersenarbeid heb je nu eenmaal hersencellen nodig. Dat is de reden waarom de omvang van de hersenschors – het deel van het brein dat betrokken is bij het denken over wat er in het hoofd van anderen omgaat – recht evenredig is aan de omvang van de sociale groepen waarin een diersoort leeft.² Hoe groter de sociale groep, hoe groter de hersenschors die je nodig hebt (in verhouding tot de totale hersenomvang) om je goed te kunnen redden in die groep. De hersenschors van apen blijkt zelfs te groeien wanneer ze worden ondergebracht in grotere sociale groepen, vermoedelijk om de toegenomen neurale eisen aan te kunnen.³ Van alle primaten leven mensen in de grootste sociale groepen – wat verklaart waarom jouw hoed drie maten groter is dan die van een chimpansee.

De sociale voorsprong van onze soort wordt al op zeer jonge leeftijd zichtbaar. In een bijzonder ambitieus experiment vergeleken onderzoekers de intelligentie van 105 tweejarige mensenkinderen met die van 106 volwassen chimpansees, waarbij ze tests gebruikten met zowel voorwerpen als sociale situaties.⁴ De tests met voorwerpen bestonden onder andere uit het kunnen vinden van verstopt of verplaatst voedsel, het juiste

hulpmiddel kiezen en vervolgens gebruiken om bij voedsel te kunnen dat anders onbereikbaar was, en geluid kunnen gebruiken als aanwijzing voor het vinden van een verstopte beloning (bijvoorbeeld het rammelen-de geluid van voedsel in een beker). Bij de tests met sociale situaties was ook iemand anders betrokken. De sociale tests bestonden onder andere uit het goed kunnen oplossen van een probleem na te hebben gezien hoe de onderzoeker het oploste, de blik van de onderzoeker kunnen gebruiken als aanwijzing voor waar voedsel verstopt is (waarvoor je moet begrijpen dat waar iemand naar kijkt iets zegt over wat hij of zij denkt), en kunnen afleiden uit iemands mislukte poging om een trommel open te maken dat daar voedsel in zit.

De uitkomsten waren zowel duidelijk als veelzeggend. Bij het uitvoeren van de tests met voorwerpen gingen kinderen en chimpansees nek aan nek: ze losten allebei 68 procent van de problemen juist op. Maar bij het uitvoeren van de sociale tests, waar ook een ander bij betrokken was, werden de chimpansees helemaal ingemaakt door de kinderen: 36 procent juist tegen 74 procent juist. Onze soort heeft de aarde veroverd door ons vermogen om te begrijpen wat er in het hoofd van anderen omgaat, niet door onze opponeerbare duim of onze handigheid met gereedschappen.

Dit vermogen vormt de ruggengraat van het hele sociale leven. Daarom hebben mensen met een grotere sociale gevoeligheid hechtere vriendschappen en betere huwelijken, en zijn ze gelukkiger met hun leven in het algemeen. Op het werk doen leidinggevend en het beter wanneer ze enigszins kunnen inschatten of hun instructies begrepen worden of niet. Managers kunnen hun werknemers beter motiveren wanneer ze enig idee hebben van wat hun werknemers willen en nodig hebben. Verkopers doen betere zaken wanneer ze in staat zijn zich enig idee te vormen van wat hun klanten willen en hun pitch daaraan aan te passen. En de meesten van ons voorkomen dat we in vechtpartijen belanden of totaal voor schut komen te staan doordat we redelijk kunnen inschatten wat anderen denken en voelen, en dus de verstandhouding redelijk goed kunnen houden. In staat zijn anderen te begrijpen, is een ontzettend belangrijk aspect van de kunst om soepel door het leven te gaan.

■ ■ ■

Dus: applaus voor je brein! In een wereld met zeven miljard mensen, waar zowel je geluk als je economische succes sterk afhankelijk is van je relaties met anderen, is er nauwelijks iets nuttigers te bedenken dan het vermogen anderen te begrijpen. En daar is je brein uitstekend voor toegerust.

Laten we na die zelfbevestiging, nu eens wat beter kijken. Hoe indrukwekkend en nuttig je zesde zintuig ook is, dat je dit vermogen hebt, wil nog niet zeggen dat je het ook perfect gebruikt. Uit wetenschappelijk onderzoek blijkt dat we lang niet zoveel mensenkennis hebben als we denken. Dat we fouten maken, wil niet zeggen dat we sociale onbenullen zijn, of dat we nooit het soort onderlinge verstandhouding zullen bereiken dat Anthony Bourdain met zijn souschef had. Om een sociaal genie te worden, heb je alleen wel oefening, inzet en een aantal slimme strategieën nodig.

Om je inzicht in anderen te verbeteren, moet je allereerst uitzoeken in welke opzichten je vermogen tekortschiet, zodat je het kunt verbeteren. Ik zal onze gebruikelijke tekortkomingen op dit vlak uitgebreid bespreken, maar je moet door die focus niet uit het oog verliezen dat je op zich een indrukwekkend vermogen hebt om in te schatten wat er in het hoofd van anderen omgaat – en niet denken dat daar niets meer aan te verbeteren valt. Toen het Marist Institute for Public Opinion 1020 Amerikanen vroeg welke superkracht ze het liefst zouden willen bezitten, behaalde het vermogen om de gedachten van anderen te lezen een gedeelde eerste plaats, samen met het vermogen door de tijd te reizen.⁵ Het ironische is dat gedachten lezen, in tegenstelling tot tijdreizen, een superkracht is die je al hebt. Bovendien is het een vermogen dat je, mits op een goede manier gebruikt, nog krachtiger kunt maken.

Maar voordat we het gaan hebben over verbetering, zal ik je in het volgende hoofdstuk eerst een preciezer idee geven van de omvang van de tekortkomingen van ons brein. Want soms is de kloof tussen wat we over anderen menen te weten, en wat we in werkelijkheid weten, ontstellend groot.