

Sociaal onhandig zijn, wat betekent dat eigenlijk?

Het eerste waar ik achter kwam toen ik psychologie ging studeren aan de Universiteit van Minnesota was dat ik bijna normaal was. Dat was in het najaar van 1999. Als nieuwe studenten kregen we de mogelijkheid een grondige psychologische keuring te ondergaan die ons inzicht zou geven in onze persoonlijkheidskenmerken, intellectuele capaciteiten en beroepsvoorkeuren. Ik zag daar wel wat in, maar na alle tests te hebben doorlopen werd ik opeens bang dat de gedetailleerde uitkomsten misschien wel abnormale eigenschappen aan het licht zouden brengen die me tot dan toe niet hadden gehinderd, deels omdat ik in gelukzalige onwetendheid had verkeerd aangaande hun bestaan.

Twee weken later lag er een verzegelde gele envelop in mijn brievenbus met het stempel 'vertrouwelijk' erop. Ik haalde het verslag er met enige huiver uit, zenuwachtig om wat ik dadelijk misschien zou ontdekken, als iemand die de deur naar een jarenlang afgesloten zolder opent. Ik zag allerlei klokgrafieken voor eigenschappen als introversie, vriendelijkheid, netheid en verschillende vormen van intelligentie, waarop mijn uitkomsten ingetekend waren. Elke grafiek ging vergezeld van een schriftelijke samenvatting waarin werd uitgelegd of ik binnen het 'normale bereik van functioneren' viel of me op diagnosticeerbaar pathologisch terrein bevond.

Net als bij de testprofielen van Spencer vielen mijn persoonlijkheids- en pathologiescores nergens duidelijk binnen een diagnosticeerbaar bereik, maar ze waren wel onevenwichtig. Mijn scores voor persoonlijkheidskenmerken als vriendelijkheid en

nieuwsgierigheid waren bijvoorbeeld aanzienlijk hoger dan gemiddeld, terwijl die voor geduld en netheid ver onder het gemiddelde lagen. Even vroeg ik me af hoe het voor andere mensen moest zijn om met iemand om te gaan die vriendelijk ongeduldig was of op een chaotische manier nieuwsgierig.

Al met al schilderden de eerste pagina's een beeld van iemand die betrekkelijk normaal was, maar onder het kopje 'Sociale ontwikkeling' halverwege het verslag begonnen zich vreemde patronen af te tekenen. In dat deel zaten onder andere interviews met verschillende naaste familieleden van me. De antwoorden op één vraag had de onderzoekende psycholoog met een markeerstift uitgelicht: 'Als u terugdenkt aan Ty in de jaren voor zijn twaalfde verjaardag, welke herinnering springt er dan voor u uit?' De interviews waren individueel afgenomen, maar het antwoord luidde bij iedereen: 'Ty's moeder die zegt dat hij zich moet concentreren.'

Verschillende geïnterviewden lichtten hun antwoord toe met een terugkerend voorval rond het inschenken van een glas melk. Ze vertelden dat het was begonnen toen ik nog heel jong was en 'veel langer dan je zou hebben verwacht' was doorgegaan. Ik zag het nog goed voor me: hoe ik met mijn bloempotkapsel aan de keukentafel zat, mijn ogen strak op een melkpak gericht. Mijn moeder stond achter me, gekleed in een van haar strakke mantelpakjes, met haar blik eveneens gericht op dat melkpak, waarnaast een leeg glas stond. Op een gegeven moment sloot ik mijn hand om het pak en begon het langzaam op te tillen, terwijl mijn moeder overdreven duidelijk articulerend steeds weer zei: 'Con-cen-tré-ren... con-cen-tré-ren...' Dat bleef ze rustig herhalen als een soort zenmantra en dan...

Een abrupte handeling. Al mijn streven en vastberadenheid kwam samen in een schokkerige beweging, als van iemand die probeert het laatste restje ketchup uit een glazen fles te schudden. Door die overenthousiaste zwaai sloeg mijn hand met volle kracht tegen de rand van het glas, dat over de tafel stuiterte, gevolgd door een gutsende stroom melk. Getuigen herinner-

den zich dat na zo'n overstroming altijd een verbijsterde stilte viel om het feit dat Ty alweer een van zijn 'ongelukjes' had gehad.

Terwijl de laatste lettergreep van mijn moeders verwachtingsvolle bezwering over de hopeloze situatie neerdaalde, sloot ze langzaam haar ogen en haalde diep adem om haar kalmte te bewaren. Mijn moeder is een elegante, keurige vrouw. Toeschouwers van dit onhandige geknoei vonden het contrast tussen mijn moeders bevallige verschijning en mijn gestuntel vaak onbedaarlijk grappig, maar voelden wel aan dat ze hun vrolijkheid in de onmiddellijke nasleep van zo'n voorval beter even konden inslikken. Dus keken ze snel weg en droogden de borden nog eens af of roerden in pannen waarin al voldoende geroerd was. Een jongen van acht, tien of twaalf zou natuurlijk een slagingskans van meer dan vijftig procent moeten hebben bij het volschenken van zijn glas. Toch lukte het mijn moeder na zo'n publiekelijke miskleun de best mogelijk opmerking te maken: 'Geeft niets, Ty, we moeten gewoon nog wat meer oefenen...'

'Oefenen' was een woord dat bij ons thuis vaak viel, met name met betrekking tot sociale vaardigheden, nog zo'n term die je bij ons vaak hoorde. Mijn ouders hadden opmerkelijk veel geduld met mijn onhandigheid in doodgewone sociale situaties, al zullen ze stilletjes vast een groeiende bezorgdheid hebben gevoeld bij het aanzien van de 'ontwikkelingsachterstand' die ik in de loop der jaren bij steeds meer sociale vaardigheden opliep. Ze wisten dat het afgelopen zou zijn met de sociale immuniteit die ik als jong kind genoot als ik eenmaal de nietsontziende wereld van de middelbare school betrad.

Daar stond tegenover dat ik met verschillende niet-sociale vaardigheden mijn leeftijd ver vooruit was. Ik kon lastige staartdelingen en vermenigvuldigingen uit mijn hoofd oplossen en vond het makkelijk om willekeurige feiten te onthouden, zoals het gemiddelde aantal punten van startende werpers in de National League. Ik mocht dan een wandelende encyclopedie van honkbalstatistieken zijn, toch ontdekte ik stevast bij onze eigen competitiewedstrijden dat ik mijn honkbalhandschoen

thuis had laten liggen en vergat ik om de haverklap dat het mijn beurt was om snoep en drinken mee te nemen. Naarmate ik ouder werd, zagen mijn ouders dat mijn leeftijdgenootjes me steeds vaker na de wedstrijd vragende blikken toewierpen als het tijd was voor iets lekkers.

Mijn misstappen kwamen nooit voort uit boosaardige opzet en waren over het algemeen onschuldige vergissingen, maar rond een jaar of tien maken de meeste kinderen grote sprongen in hun vermogen complexere sociale verwachtingen te vormen en beginnen ze de sociale waarde van andere kinderen af te meten aan hun vermogen om aan die verwachtingen te voldoen. Ze gaan het afkeuren als een klasgenoot in de tekenles rare dingen tekent of kleren draagt die niet thuishoren in de modecanon van tienjarigen. Naarmate de sociale gedachten van mijn leeftijdgenoten complexer werden, werden mijn voorheen onopgemerkte eigenaardigheden steeds zichtbaarder, als pluisjes onder uv-licht. Ik voelde wel dat de sociale verwachtingen om mij heen veranderden, maar begreep de nieuwe omgangsregels niet helemaal en had geen idee hoe ik mijn groeiende gevoel van onwennigheid kon tegengaan.

Mijn ouders wisten dat het niet eenvoudig zou zijn om hun chronisch sociaal onhandige zoon te helpen zijn weg te vinden in het sociale leven. Zoals veel sociaal onhandige kinderen was ik ontoeschietelijk en ontzettend koppig, waardoor mijn ouders vaker dan de meeste ouders moesten gissen naar wat er in me omging en met beleid moesten kiezen wat wel en wat niet het uitvechten waard was. Ze moeten in de verleiding zijn gekomen te proberen mij minder sociaal onaangepast te maken, maar mijn vader gaf les op een middelbare school en mijn moeder had een adviesbureau voor kinderen met leerstoornissen. Allebei hadden ze gezien hoe goedbedoelende ouders en docenten bij hun pogingen kinderen wat dichterbij de norm te brengen ongewild de hartstochtelijke interesses van diezelfde kinderen hadden gefnuikt.

Mijn ouders zijn altijd op voortreffelijke wijze omgegaan met

de ongebruikelijke uitdagingen waarvoor ze zich gesteld zagen met een zoon die zowel sociaal onhandig als koppig en extreem gesloten was. Achteraf beschouwd zie ik dat mijn ouders ervoor hebben gekozen mijn socialisatie ambitieus aan te pakken. Ze zorgden ervoor dat ik doordrongen werd van een mentaliteit die me ook als volwassene nog houvast geeft bij mijn sociale afwegingen en die het beste kan worden samengevat met de vraag: hoe pas je je aan zonder jezelf te verliezen?

Het is een oeroude vraag die ieders aandacht verdient en die bij het schrijven van dit boek continu door mijn hoofd speelde als ik overwoog welke adviezen mensen konden helpen om minder sociaal onhandig te worden. In de volgende hoofdstukken bespreek ik onderzoeksresultaten in een breed scala van onderzoeksgebieden, waaronder persoonlijkheidsleer, klinische psychologie, neurowetenschappen en ontwikkelingspsychologische studies naar hoogbegaafdheid. Mijn hoop is de lezer – of die nou een sociaal onhandige volwassene is, de bezorgde ouder van een sociaal onhandig kind of een leidinggevende die zich afvraagt hoe hij aansluiting kan vinden bij een sociaal onhandige werknemer die enorm veel in zijn mars lijkt te hebben – nuttige inzichten te bieden in de aparte gedragingen en unieke talenten van sociaal onhandige personen. Om dat te bereiken heb ik het boek ingedeeld in drie delen:

1. In Deel I onderzoek ik wat sociaal onhandig zijn inhoudt en welke handvatten er zijn om je soepel te bewegen in het sociale verkeer.
2. In Deel II bespreek ik hoe het rappe verschuiven van sociale normen ervoor heeft gezorgd dat we ons allemaal ongemakkelijk kunnen voelen in het modern sociale leven, maar ook wat we kunnen doen om daar beter mee om te gaan.
3. In Deel III leg ik uit hoe de eigenschappen die je sociaal onhandig maken je ook kunnen helpen naar opmerkelijke prestaties te streven.

Mensen die chronisch sociaal onhandig zijn, hebben weleens het gevoel dat iedereen behalve zichzelf bij de geboorte de geheime handleiding *Hoe word ik sociaal vaardig* heeft meegekregen. In hun fantasie bevat deze leidraad eenvoudig te begrijpen, stapsgewijze aanwijzingen om je makkelijk onder de mensen te bewegen, pijnlijke flaters te vermijden en je te bevrijden van die hardnekkige onzekerheid waarmee sociale onhandigheid altijd gepaard gaat. Er bestaat natuurlijk geen toverstokje voor sociaal verkeer, geen lijstje met tien eenvoudige stappen die je helpen op slag populair te zijn. Maar zoals we zullen zien zijn er wel nuttige onderzoeksresultaten beschikbaar voor degenen onder ons die proberen in de omgang met anderen blunders te voorkomen.

De oplossingen zullen vaak genuanceerd blijken en regelmatig tegen de intuïtie indruisen, maar uiteindelijk komen ze samen in een verhaal over hoe we de sociale acceptatie kunnen vinden waarnaar we allemaal verlangen zonder de waardevolle eigenaardigheden op te hoeven geven die ons uniek maken. Om te beginnen zullen we kijken hoe de evolutie van sociale verwachtingen alles in gereedheid heeft gebracht voor onze sociaal onhandige momenten.

De fundamentele behoefte aan acceptatie

Een van de weinige boeken die op de middelbare school mijn aandacht wisten vast te houden was *Lord of the Flies*. Zoals veel scholieren vond ik het fascinerend te bedenken wat er zou gebeuren als ik in dezelfde situatie zou belanden als de hoofdpersonen, een stel jongens die proberen op een onbewoond eiland te overleven zonder volwassenen die het voor het zeggen hebben. De spanning in het boek komt deels voort uit de dwingende noodzaak om voedsel, water en onderdak te vinden, maar is vooral toe te schrijven aan personages als Ralph, die alles op alles zet om de verbonden te sluiten die vereist zijn om te kunnen

overleven. Hij let er continu op of anderen wel hun steentje bijdragen en loyaal blijven aan de groep.

In het echt bestaat de menselijke geschiedenis eveneens voor een groot deel uit een wanhopige overlevingsstrijd. Moeizaam overleven lijkt misschien weinig van doen te hebben met het moderne bestaan, maar nog begin negentiende eeuw was meer dan een derde van alle sterfgevallen in West-Europa te wijten aan onvoldoende toegang tot drinkbaar water en kwamen ondervoeding en de hongerdood vaak voor. Duizenden jaren lang heeft de gemiddelde levensverwachting wereldwijd onder de veertig gelegen. Pas in de afgelopen tweehonderd jaar is die leeftijd gaan stijgen.

In de jaren vijftig stelde de psycholoog Abraham Maslow dat menselijke motivaties gerangschikt konden worden in een hiërarchie van behoeften. Volgens hem waren lichamelijke behoeften zoals eten en water het essentieelst en behoeften als die aan waardering en erkenning van secundair belang. Recentere bevindingen zetten daar vraagtekens bij. In 1995 publiceerden de sociaal psychologen Roy Baumeister en Mark Leary een paper over de fundamentele behoefte aan acceptatie getiteld 'The Need to Belong', waarin ze op basis van honderden studies onderzoeken waar de menselijke drang naar acceptatie in de behoeftehiërarchie staat. Ze concluderen dat de psychologische drang van de mens om diverse bevredigende relaties te onderhouden even fundamenteel is als lichamelijke behoeften als eten en drinken. In sommige gevallen zullen mensen kansen om hun lichamelijke behoeften te bevredigen negeren om beter tegemoet te kunnen komen aan hun sociale behoeften.

Op het eerste gezicht lijkt het idee dat de behoefte aan acceptatie even fundamenteel is als honger of dorst onwaarschijnlijk. Maar mensen hebben duizenden jaren lang in jager-verzamelaarsgroepen geleefd van minder dan vijftig personen, alle nauw verbonden door collectieve overlevingsdoelen. De evolutionaire gok van mensen en andere sociale dieren was dat ze hun directe eigenbelang opofferden om op gezamenlijk overeengekomen

manieren samen te werken aan het verzamelen van voedsel en het vinden van beschutting en bescherming. Goed gecoördineerde groepen verdeelden het werk in gespecialiseerde taken. Sommigen bewerkten het land, anderen gingen op jacht en weer anderen zorgden voor de kinderen. Tijdgevoelige taken zoals het binnenhalen van de oogst of het verdedigen tegen vijandige indringers konden tijdelijk worden toegewezen, wat ieder individu aanzienlijk meer middelen en bescherming opleverde en alle groepsleden een grotere kans op overleven gaf.

De overlevingsvoordelen van een coöperatieve houding worden ondersteund door de psychologische mechanismen die ons motiveren wederzijds bevredigende relaties op te bouwen. Net als bij een slok water bij dorst of een stevige maaltijd bij honger krijgen we een stoot positieve emoties wanneer we onze behoefte aan acceptatie bevredigen. Ed Diener van de Universiteit van Illinois doet al ruim dertig jaar onderzoek naar geluk. Hij en anderen hebben ontdekt dat uit tientallen mogelijke voorspellers de sterkste voorspeller voor geluk niet ons werk of inkomen is of het behalen van onze fitnessdoelen, maar de aanwezigheid van bevredigende sociale relaties. Diener laat ook zien dat zelfs in welvarende landen, waar meer voedsel beschikbaar is en de levensverwachting bijna verdubbeld is, een gevoel van acceptatie nog steeds hand in hand gaat met aanzienlijke voordelen. Mensen met bevredigende intermenselijke relaties zijn gezonder en hebben een hogere levensverwachting.

Omgekeerd zijn weinig zaken in psychologisch opzicht verwoestender dan het gevoel van uitsluiting. Janice Kiecolt-Glaser, voorzitter van het College of Medicine aan Ohio State University, constateert op basis van tientallen jaren onderzoek dat chronische eenzaamheid een aanzienlijke risicofactor is bij een verminderde afweer, hartziekten en vele andere ernstige aandoeningen. Dergelijke cumulatieve gezondheidsrisico's kunnen zorgen voor een sterke stijging van het sterfterisico.

We willen niet alleen bij een groep horen, we hebben dat zelfs nodig. Gedurende het grootste deel van de menselijke ge-

schiedenis was ergens bij horen eenvoudiger dan nu. Groepen die hard moesten werken om te overleven hadden feitelijk geen andere keus dan alle beschikbare mannen, vrouwen en kinderen op te nemen. Mensen hadden de groep nodig, maar voor de groep was het ook essentieel dat iedereen zinvolle bijdragen aan de collectieve doelen leverde.

De invloedrijke antropologe Mary Douglas schrijft in haar boek *Purity and Danger* uit 1966 (in het Nederlands verschenen als: *Reinheid en gevaar*) dat jager-verzamelaarsgroepen een mechanisme nodig hadden om regelmatig te toetsen of mensen wel betrokken waren en zich voldoende inzetten om hun aandeel te leveren aan de collectieve doelen van de groep. Groepen konden het zich niet veroorloven dat inhalige leden voedsel stalen terwijl andere leden doodgingen van de honger. Al evenmin wilden ze er midden in een veldslag achter komen dat afvallige groepsleden voornemens waren hen te verraden. Groepsleden die zich niet achter de collectieve groepsdoelen schaarden vormden een ernstige bedreiging voor het welzijn van alle anderen.

Ter bescherming tegen de verliezen die dissidentie met zich meebracht, ontwikkelden gemeenschappen complexe sociale verwachtingen voor dagelijkse interacties die de leden in staat stelden continu over en weer elkaars loyaliteit te toetsen. Personen die aan de verwachtingen voldeden met een vriendelijke begroeting, een oprechte verontschuldiging of de bereidheid hun steentje bij te dragen, demonstreerden daarmee dat ze achter de algemene doelstellingen van de groep stonden. Als groepsleden daarentegen zagen dat iemand afweek van de verwachtingen, beseften ze dat dit lid zich mogelijk aan het losmaken was van het groepsbelang. Net als een extreem gevoelige rookmelder die al bij het kleinste sliertje rook afgaat, beschouwden groepsleden minieme afwijkingen van de gebruikelijke sociale verwachtingen als een waarschuwing.

In moderne gemeenschappen worden kleine sociale verwachtingen nog steeds gebruikt als belangrijke maat voor het beoordelen van de sociale waarde van anderen. Dergelijke soci-

ale verwachtingen zijn nu misschien wel belangrijker dan ooit, aangezien mensen continu te maken hebben met betrekkelijk onbekenden. In landen als de Verenigde Staten, waar meer dan tachtig procent van de bevolking in stedelijke gebieden met duizenden of zelfs miljoenen inwoners woont, is het ondoenlijk om de reputatie van iedereen afzonderlijk te kennen. De moderne stedeling moet continu de betrouwbaarheid beoordelen van min of meer onbekenden, of dat nou op het werk is, in het openbaar vervoer of op een datingapp.

Top drie van verwachtingen in twee situaties waarin alles om een goede indruk draait

Onlinedaters voelen zich aangetrokken tot mensen met:

1. een goed gebit (65%)
2. verzorgd taalgebruik (62%)
3. leuke kleding (52%)

Werkgevers voelen zich aangetrokken tot mensen die blijken van:

1. een positieve houding (84%)
2. communicatieve vaardigheden (83%)
3. het vermogen tot samenwerken (74%)

Uitkomsten voor daten op basis van een enquête door Match.com/USA Today onder meer dan vijfduizend singles; uitkomsten over werkgevers uit de enquête *The Multi-Generational Job Search* onder drieduizend hr-medewerkers.

Op grond van duizenden sociaalpsychologische studies weten we inmiddels dat mensen op basis van kledingkeuze, hygiëne, oogcontact en talloze andere signalen in een fractie van een seconde besluiten of ze iemand wel of niet in hun sociale groep zouden opnemen.

Al die verwachtingen en bijbehorende consequenties kunnen overweldigend klinken, maar de meeste mensen voldoen aan vrijwel alle sociale verwachtingen die aan hen worden gesteld. Heb jij bijvoorbeeld hooguit twee dagen geleden voor het laatst gedoucht, vandaag je tanden gepoetst en een niet-stinkend shirt aangetrokken, dan heb je drie uit drie behaald van drie verwachtingen ten aanzien van persoonlijke hygiëne. Zelfs sociaal onhandige mensen voldoen in de loop van een dag aan de meeste sociale verwachtingen, alleen krijgen de honderden verwachtingen waaraan we voldoen veel minder aandacht dan die een of twee waarin we tekortschieten. Wanneer we afwijken van de sociale verwachtingen of aanvoelen dat we dat gaan doen, krijgen we dat onmiskenbare ongemakkelijke gevoel van onhandigheid.

De meeste mensen vermoeden wel dat een eerste indruk belangrijk is, maar persoonlijkheids- en sociaal psychologen hebben met honderden studies aangetoond hoe kritiek de eerste vijf minuten van een interactie daadwerkelijk zijn. Een oordeel over iemands sympathiefactor wordt deels binnen de eerste tien seconden van een interactie geveld op basis van zaken als hygiëne, houding, oogcontact en stemgeluid. Mensen stellen hun oordeel later wel bij, maar de eerste indruk bepaalt of we de ander in principe als sympathiek of onsympathiek beschouwen of als betrouwbaar of onbetrouwbaar.

Als iemand afwijkt van de kleine sociale verwachtingen die onlosmakelijk verbonden zijn met dagelijkse interacties, bepaalt dat dus in hoge mate of die persoon geaccepteerd wordt. Sociaal onhandige gedragingen zijn doorgaans onschuldig – van slecht gekleed gaan of je gulp open laten staan gaat niemand dood – maar kleine afwijkingen van verwachtingen roepen een waarschuwend oergevoel wakker dat iemand misschien wel niet ‘een van ons’ is. Oordelen op basis van een paar minuten interactie mag onredelijk of hard klinken, maar mensen hebben duizenden jaren lang op deze vroege signalen vertrouwd om zich in het sociale leven te handhaven en die reflex zal voorlopig niet verdwijnen.

Het klinkt allemaal misschien ontmoedigend voor degenen onder ons die sociaal onhandig zijn, maar dat hoeft het niet te zijn. De truc voor sociaal onhandige mensen is zich niet te veel de brede vraag te stellen: waarom ben ik zo onhandig? Nuttiger is een vraag die ook nog eens mooi aansluit bij het vermogen van de meeste sociaal onhandigen om complexe problemen te ontleden: waarom heb ik zo vaak ongemakkelijke momenten?

Iedereen heeft ongemakkelijke momenten

Als kind had ik de slechte gewoonte om in deuropeningen te blijven staan. Ik was dan net een hondje dat de weg op was gelopen en op een druk kruispunt door besluiteloosheid overmand werd. Zodra ik bij een deur kwam dacht ik aan de sociale interacties die ik dadelijk zou tegenkomen. Mijn onzekerheid over die aanstaande interacties wakkerde mijn instinct aan om rechtsomkeert te maken, maar ik wist dat ik me daar overheen moest zetten. Zoals wel vaker bij sociaal onhandige mensen leidde mijn gespannenheid voorafgaand aan een sociale situatie er niet toe dat ik die ontvluchtte en hielp die me evenmin mijn bange voor gevoelens te overwinnen. In plaats daarvan was ik als verlamd.

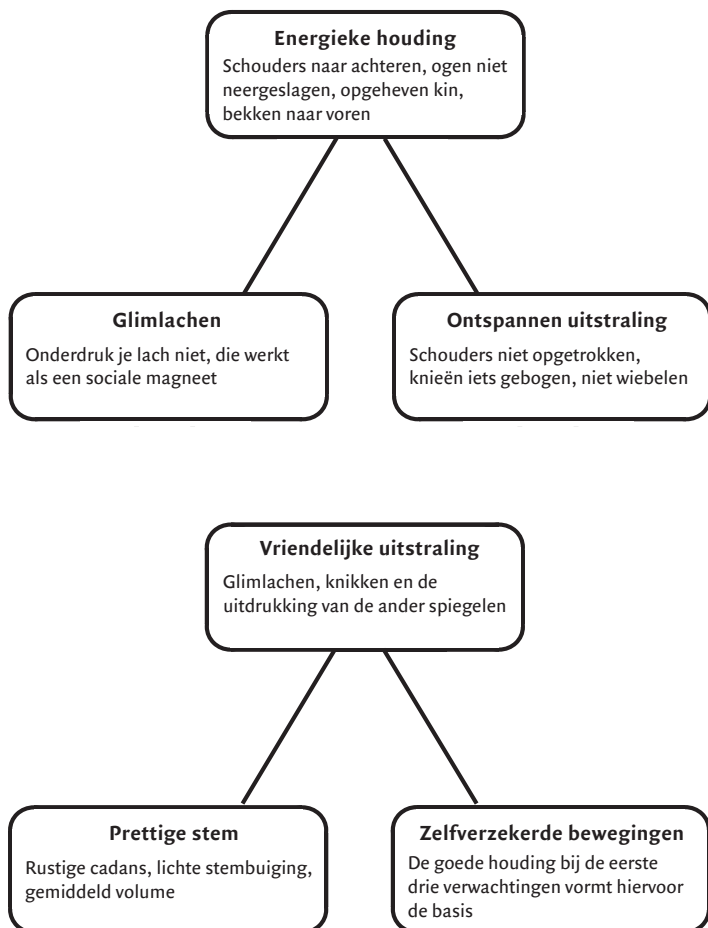
De meeste kinderen voelen intuïtief aan hoe je het beste omgaat met gangbare sociale verwachtingen tijdens een verjaardagsfeest of een logeerpartijtje, maar mijn ouders moesten steeds weer de basiselementen van de meeste sociale interacties met me doornemen. Toen ik al een jaar of veertien, vijftien was moesten ze me er nog steeds aan herinneren dat ik mensen met wie ik stond te praten aan moest kijken, bij een begroeting een hand moest geven en bij mijn vertrek gedag moest zeggen. Omdat ik niet intuïtief wist hoe ik me in sociale situaties moest gedragen, moest ik interacties bestuderen als een schoolvak, waarbij ik sommige dingen domweg uit mijn hoofd leerde. Voorafgaand aan elke sociale gebeurtenis voerden mijn ouders een socratisch gesprek met me, als een soort overhoring van wat

er van me verwacht zou worden, maar zodra ik een vreemd huis betrad werd ik overvallen door een soort examenvrees waardoor ik blokkeerde en de sociale interacties die ik me had ingeprent onbereikbaar werden.

Mijn ouders merkten dat het tijd was voor een nieuwe aanpak en besloten de zaken te vereenvoudigen met een strategie die ze 'de groep van drie' noemden. In plaats van alles door te nemen wat er van me zou worden verwacht, richtten ze zich alleen op de eerste drie dingen die ik zou tegenkomen, zodat ik in elk geval de eerste twee minuten zonder kleerscheuren zou doorkomen. Als ik in staat was soepel de gebruikelijke beleefdheden uit te wisselen, zou ik me minder opgelaten voelen en hopelijk het sociale ritme wel oppakken.

Voordat ik naar een verjaardagsfeestje ging, namen mijn ouders bijvoorbeeld de eerste drie sociale verwachtingen bij het begroeten van de ouders van de jarige met me door: 1. kijk hen in de ogen en niet naar je voeten, 2. geef een stevige hand en 3. zeg zonder schroom: 'Hallo, ik ben Ty.' Uiteindelijk zou zo'n cluster van drie een automatisme worden, zodat alleen al het denken eraan het drietal gedragingen in werking zou zetten. Zodra ik die onder de knie had, zou ik me aan het volgende setje van drie kunnen wagen, zoals elke acht à twaalf seconden het oogcontact verbreken, vragen hoe iemands week was geweest en de reactie daarop beantwoorden met de vraag wat er goed of slecht aan was geweest.

We kunnen de eerste drie verwachtingen uitbeelden als een gelijkzijdige driehoek, waarbij elke hoek een sociale verwachting vertegenwoordigt. Ik streefde ernaar mijn sociale gedrag aan alle drie de verwachtingen te laten voldoen. De eerste seconden van een interactie houden doorgaans in dat iemand visueel contact met je maakt, waarna een begroeting volgt zoals hallo zeggen, een hand geven of een omhelzing. Persoonlijkepsychologen hebben ontdekt dat mensen die elkaar nog niet kennen dit soort gedragingen gebruiken om zich binnen enkele seconden een algemeen oordeel over elkaar te vormen.



Figuur 1.1 Het eerste en tweede drietal waaraan je moet denken tijdens een eerste kennismaking. De bovenste driehoek bevat de visuele signalen aan de hand waarvan mensen iemands sympathiefactor beoordelen. De onderste driehoek bevat de signalen die gebruikt worden om de sympathiefactor te beoordelen als de eerste kennismaking achter de rug is.