

Inhoud

<i>Inleiding</i>		9
Deel I Een pleidooi voor de verkennermindset		
1	Twee manieren van denken	17
2	Wat beschermt de soldaat eigenlijk?	31
3	Waarom de waarheid waardevoller is dan we beseffen	44
Deel II Zelfbewustzijn ontwikkelen		
4	Kenmerken van een verkenner	61
5	Oog hebben voor bias	78
6	Hoe zeker ben je?	93
Deel III Gedijen zonder illusies		
7	Omgaan met de realiteit	113
8	Motivatie zonder zelfbedrog	127
9	Invloed zonder overdreven zelfverzekerdheid	144
Deel IV Van mening veranderen		
10	Goed worden in ongelijk hebben	161
11	Koester je verwarring	175
12	Ontsnap uit je echokamer	193

Deel V	Je identiteit heroverwegen	
13	Hoe overtuigingen identiteiten worden	211
14	Houd je identiteit op enige afstand	225
15	Een verkenneridentiteit	241
	<i>Conclusie</i>	257
	<i>Dankwoord</i>	261
	<i>Bijlage A</i>	263
	<i>Bijlage B</i>	267
	<i>Noten</i>	271
	<i>Register</i>	297

Inleiding

Als je denkt aan iemand met een uitstekend beoordelingsvermogen, aan welke eigenschappen denk je dan? Misschien aan zaken als intelligentie, slimheid, moed of geduld. Dat zijn inderdaad bewonderenswaardige kwaliteiten, maar er is een eigenschap die eigenlijk bovenaan zou moeten staan, maar die zo sterk over het hoofd wordt gezien dat er niet eens een officiële naam voor bestaat.

Die heb ik dus maar bedacht. Ik noem het de *verkennermindset*, de motivatie om dingen te zien zoals ze zijn en niet zoals je zou willen dat ze zijn.

De verkennermindset geeft je de kans om te erkennen dat je ongelijk hebt, op zoek te gaan naar je blinde vlekken, je veronderstellingen te testen en een nieuwe koers te kiezen. Deze mindset spoort je aan om eerlijke vragen te stellen zoals ‘Had ik ongelijk tijdens die ruzie?’ of ‘Moet ik dit risico nemen?’ of ‘Hoe zou ik reageren als iemand van een andere politieke partij zoiets deed?’ Zoals wijlen de natuurkundige Richard Feynman ooit zei: ‘Het eerste principe is dat je niet jezelf voor de gek moet houden; en je kunt niemand zo makkelijk voor de gek houden als jezelf.’

Ons vermogen om onszelf voor de gek te houden was in de eerste twintig jaar van het millennium een populair thema. Massamedia en goed verkochte boeken als *How We Know What Isn't So*, *Volmaakt onvoorspelbaar*, *Why People Believe Weird Things*, *Er zijn fouten gemaakt (maar niet door mij)*, *You Are Not So Smart*,

Denialism, Why Everyone (Else) is a Hypocrite en *Ons feilbare denken* schetsten een onflatteus beeld van een menselijk brein dat is gedoemd tot zelfbedrog. We rationaliseren onze tekortkomingen en fouten. We staan toe dat de vader de wens van de gedachte is. We selecteren bewijsmateriaal dat onze vooroordelen bevestigt en de standpunten van onze politieke partij ondersteunt.

Dat beeld is niet onjuist, maar het is wel incompleet.

Zeker, we rationaliseren soms onze fouten. Maar we geven die ook weleens toe. We veranderen minder vaak van mening dan we zouden moeten, maar niet helemaal nooit. We zijn complexe wezens die soms de waarheid wegstoppen, maar die ook soms onder ogen zien. Dit boek gaat over de kant van de zaak die doorgaans minder aandacht krijgt: de keren dat we erin slagen onszelf niet voor de gek te houden, en wat we van die successen kunnen opsteken.

Mijn pad naar dit boek begon in 2009, nadat ik mijn postdocstudie had afgebroken en mezelf in een passieproject stortte dat een nieuwe carrière werd: mensen helpen rationeel na te denken over moeilijke vraagstukken in hun persoonlijk en privéleven. Ik dacht aanvankelijk dat ik mensen zou moeten leren over waarschijnlijkheid, logica en cognitieve vooroordelen en hoe die zaken een rol spelen in het leven van alledag. Maar nadat ik enkele jaren lang workshops had georganiseerd, studies had gelezen, consultancywerk had gedaan en mensen had geïnterviewd, begreep ik dat je niet, zoals ik altijd had gedacht, alles kunt oplossen door te *weten hoe je logisch denkt*.

Weten dat je je veronderstellingen moet testen, scherpt niet noodzakelijkerwijs je beoordelingsvermogen aan; de enkele wetenschap dat je naar de sportschool zou moeten gaan, is niet automatisch bevorderlijk voor je gezondheid. Dat je in staat bent een lijst met denkfouten en vooroordelen af te werken, is niet behulpzaam, tenzij je bereid bent die denkfouten en vooroordelen in je eigen redeneringen onder ogen te zien. De belangrijkste les

die ik leerde is iets wat, zoals we zullen zien in dit boek, later is bevestigd door onderzoekers: dat onze oordelen veel meer worden beperkt door onze houding dan door kennis.

Laat ik vooropstellen dat ik bepaald geen stralend voorbeeld ben van iemand met een verkennermindset. Ik rationaliseer mijn fouten weg, denk zo min mogelijk na over problemen en schiet in de verdediging als ik kritiek krijg. Ik heb me tijdens mijn research voor dit boek meer dan eens gerealiseerd dat ik een interview had verspild, doordat ik de hele tijd had geprobeerd de andere partij ervan te overtuigen dat mijn theorie klopte, terwijl ik juist had moeten proberen zijn standpunten te begrijpen. (Ik heb wel degelijk oog voor de ironie dat ik me voor andere standpunten afsloot terwijl ik werkte aan een boek over openstaan voor andere standpunten.)

Maar ik heb stappen gezet, en ook jij kunt vooruitgang boeken. Dit boek wil je daarbij helpen. Mijn aanpak heeft drie speerpunten.

1 Zie in dat de waarheid niet strijdig is met je andere doelstellingen

Veel mensen willen niet eerlijk naar de werkelijkheid kijken. Ze denken dat die eerlijkheid in de weg staat van hun doelstellingen; dat ze zichzelf en de wereld, als ze gelukkig, succesvol en invloedrijk willen zijn, beter kunnen zien door een vervormende lens.

Dat beeld wil ik met dit boek rechtzetten. Er bestaan allerlei mythes over zelfbedrog, die in sommige gevallen zelfs zijn gepromoot door prestigieuze wetenschappers. Misschien heb je een van de talloze boeken en artikelen gelezen die beweren dat 'studies aantonen' dat zelfbedrog onlosmakelijk is verbonden met geestelijke gezondheid en dat een realistische kijk op de wereld tot depressie leidt. In hoofdstuk 7 kijken we naar de dubieuze research achter die bewering. We zullen dan zien hoe psycholo-

gen zichzelf voor de gek hebben gehouden over de voordelen van positief denken.

Of misschien koester je de populaire overtuiging dat je bij een moeilijk project zoals het oprichten van een bedrijf een aan waanvoorstellingen grenzend vertrouwen aan de dag moet leggen. In dat geval zal het je verbazen dat er wereldberoemde topondernemers zijn die verwachtten dat hun bedrijven het niet zouden redden. Jeff Bezos schatte de kans dat Amazon een succes zou worden op dertig procent. Elon Musk kwam bij Tesla en SpaceX niet hoger dan tien procent. In hoofdstuk 8 zullen we zien waarom ze zo dachten en waarom het belangrijk is om je kansen realistisch in te schatten.

Of misschien denk je net als veel anderen dat objectiviteit belangrijk is voor wetenschappers en rechters, maar dat een activist die de wereld wil veranderen geen objectiviteit nodig heeft, maar passie. We zullen echter in hoofdstuk 14 zien dat de verkennermindset en passie complementair zijn. We gaan dan terug naar het begin van de aids-crisis in de jaren negentig en zullen zien dat de verkennermindset activisten destijds hielp successen te boeken in de strijd tegen de epidemie.

2 Leer hulpmiddelen die het makkelijker maken om scherp te zien

Ik heb in dit boek veel concrete tools opgenomen die je kunt gebruiken om je verkennermindset aan te scherpen. Hoe weet je het bijvoorbeeld als er vooroordelen in je redenering zijn geslopen? Je kunt jezelf niet zomaar afvragen of je bevooroordeeld bent. In hoofdstuk 5 leren we gedachte-experimenten zoals de buitenstaandertest, de test van de selectieve scepticus en de conformiteitstest die je helpen je redeneringen te testen over wat je denkt en wilt.

Hoe bepaal je hoe zeker je bent van een bepaalde overtuiging?

In hoofdstuk 6 leer ik je introspectietechnieken die je kunnen helpen je niveau van zekerheid te bepalen op een schaal van nul tot honderd procent en die je trainen om te herkennen hoe het voelt als je een bewering doet die je eigenlijk niet gelooft.

Word je weleens gefrustreerd of boos als je probeert te luisteren naar ‘de andere kant’ van een vraagstuk? De reden zou kunnen zijn dat je de verkeerde benadering hebt gekozen. In hoofdstuk 12 geef ik je tips die het makkelijker maken om iets te leren van andere standpunten.

3 Erken en waardeer de emotionele voordelen van de verkennermindset

Concrete tools zijn belangrijk, maar ik hoop je nog iets meer mee te geven. Het is misschien een somber vooruitzicht om de onzekere en vaak teleurstellende werkelijkheid onder ogen te zien. Maar je zult zien dat de verkenners die we in dit boek tegenkomen (mensen die uitblinken in bepaalde aspecten van de verkennermindset, al is niemand perfect) geen gedeprimeerde indruk maken. Ze zijn in de meeste gevallen kalm, opgetogen, speels en doortastend.

De reden daarvoor? Je verwacht het misschien niet, maar de verkennermindset heeft allerlei emotionele beloningen voor je in petto. Het is bevredigend om weerstand te kunnen bieden aan de verlokking van zelfbedrog en te weten dat je eerlijk naar de werkelijkheid durft te kijken, zelfs als die onplezierig is. De wetenschap dat je risico’s begrijpt en je kansen kunt inschatten maakt je gelijkmoedig. En je ontleent een weldadige lichtheid aan de vrijheid die je voelt om ideeën te onderzoeken en het bewijsmateriaal te volgen, waar het je maar naartoe leidt, omdat je op geen enkele manier meer vastzit aan wat je wordt ‘geacht’ te denken.

Het moment waarop je leert die beloningen te waarderen is

het moment waarop de verkennermindset postvat. Daarom heb ik de verhalen over inspirerende verkenners in dit boek opgenomen, mensen die mij en anderen in de loop van de jaren hebben geholpen de verkennermindset te cultiveren.

We zullen allerlei werelden bezoeken: wetenschap, het zakenleven, activisme, de politieke arena, sport, cryptovaluta en de wereld van preppers. We zullen stuiten op conflicten over culturele normen en waarden, de beste manier om het moederschap in te vullen, en vraagstukken uit de waarschijnlijkheidsleer. We zullen de antwoorden vinden op prangende vragen: waarom werd Charles Darwin misselijk van de aanblik van een pauwenstaart? Waarom stapte een professionele klimaatsepticus over naar het andere kamp? Waarom kunnen sommige slachtoffers van sekteachtige piramidespellen zich bevrijden terwijl anderen verstrikt blijven zitten?

Dit boek is geen tirade over menselijke irrationaliteit. Het is ook geen poging om op je in te praten totdat je 'correct' denkt. Ik wil je alleen graag een andere manier van denken laten zien die is geworteld in een hunkering naar de waarheid, een manier van denken die nuttig en bevredigend kan zijn en naar mijn smaak ernstig wordt ondergewaardeerd. Ik verheug me erop om dit gedachtegoed met je te delen.

DEEL I

Een pleidooi voor de verkennermindset

Twee manieren van denken

In 1894 vond een schoonmaakster in de Duitse ambassade in Frankrijk in een prullenbak iets wat het hele land op zijn kop zette. Het was een verscheurd memorandum en de schoonmaakster was een Franse spionne.¹ Ze speelde de memo door naar de hoogste legerofficieren, die na lezing van het stuk tot hun grote schrik beseften dat iemand uit de hiërarchie waardevolle militaire geheimen had verkocht aan Duitsland.

De memo was niet ondertekend, maar de verdenking viel al snel op Alfred Dreyfus, het enige Joodse lid van de generale staf. Dreyfus was een van de weinige officieren met een rang die hoog genoeg was om hem toegang te geven tot de gevoelige informatie uit het memorandum. Hij was niet populair. Zijn collega's vonden hem kil, arrogant en opschepperig.

Het leger onderzocht de zaak en kreeg de ene verdachte anekdote na de andere over Dreyfus te horen. Iemand vertelde dat hij had gezien dat Dreyfus ergens doelloos had rondgehangen en nieuwsgierige vragen had gesteld. Een ander had Dreyfus lovend horen praten over het Duitse Keizerrijk.² Dreyfus was in een goketablisement gesignaleerd. Volgens geruchten hield hij er maîtresses op na hoewel hij getrouwd was. Het maakte allemaal geen betrouwbare indruk.

Officieren van het Franse leger, die inmiddels zeker meenden te weten dat Dreyfus de spion was, wisten iets wat hij had geschreven te bemachtigen om het te vergelijken met de memo. Het kwam overeen! Nou ja, het zag er ongeveer hetzelfde uit.