

Het grote probleem van deze tijd is niet dat we het niet goed hebben, maar dat we niet weten hoe het beter kan. **Rutger Bregman** weet daar wel raad mee en maakt utopische ideeën realistisch.

**Word lid! >**

Al lid? **Log in**

## *de* Correspondent

2019-12-16T04:45:02+00:00 • Leestijd 21 - 26 minuten

Als je gelooft dat de meeste mensen deugen, zoals ik in mijn nieuwste boek betoog, heeft dat ook gevolgen voor de manier waarop je in het leven staat en hoe je met anderen omgaat. Tijdens het werken aan dit boek kwam ik tot tien leefregels, die ik in mijn notitieboekje krabbelde. Ik deel ze graag met je.

# Bij twijfel, ga uit van het goede (en nog 9 leefregels waar ik me aan probeer te houden)

*Correspondent Vooruitgang*



*Rutger* **BREGMAN**



*Illustratie: Leon Postma*

**B**egin september verscheen mijn nieuwe boek, getiteld *De meeste mensen deugen*. In de afgelopen maanden ben ik overdonderd door de respons! Het was heel bijzonder om talloze berichten te krijgen van lezers. Veel van jullie schreven me dat jullie de ideeën (waar ik in mijn boek over vertel) in de praktijk zouden willen brengen.

Inmiddels is het december: de maand van vrienden en familie, van terugblikken en vooruitkijken, en misschien ook wel van een beetje bezinning. Zoals jullie misschien weten, gaat het laatste deel van mijn boek, de epiloog, over de implicaties van een positiever mensbeeld voor je eigen leven. Tijdens het schrijven heb ik voor mijzelf tien leefregels opgesteld waar ik me – met vallen en opstaan – aan probeer te houden.

Het leek me de moeite waard om die ook hier met jullie te delen. Ik ben bovendien erg benieuwd naar jullie eigen leefregels – deel ze onder dit stuk!

## De epiloog

Het verhaal gaat dat er ooit twee woorden waren gebeiteld in het frontaal van de Tempel van Apollo in Delphi. De tempel was een pelgrimsoord, waar de oude Grieken van heinde en verre naartoe reisden, op zoek naar goddelijke raad.

*GNOTHI SEAUTON*, lazten ze bij binnenkomst.

Ken uzelf.

Wie de jongste bevindingen van de psychologie en de biologie, de archeologie en de antropologie, de sociologie en de geschiedwetenschap overziet, komt tot de conclusie dat de mens millennia een verkeerd zelfbeeld heeft gehad. Lange tijd hebben we aangenomen dat de mens een egoïst is, een beest, of erger. Lange tijd geloofden we dat de beschaving een dun laagje is, dat bij het minste of geringste zou barsten.

Dit mensbeeld, en deze lezing van onze geschiedenis, blijkt totaal onrealistisch.

In de laatste delen van dit boek heb ik een poging gedaan om de nieuwe wereld te schetsen die in het verschiet ligt als we overstappen op een ander mensbeeld. Waarschijnlijk heb ik nog maar het topje van de ijsberg beschreven. Zodra we geloven dat de meeste mensen deugen, verandert namelijk alles. We kunnen onze scholen en gevangenissen, onze rechtsstaat en democratie helemaal anders inrichten. En we kunnen zelf ook een ander leven gaan leiden.

Nu moet je weten: ik ben geen fan van zelfhulpboeken, dat genre dat hoog ligt opgestapeld in de kiosken op vliegvelden. Deze tijd heeft te veel introspectie en te weinig outrospectie. Een betere wereld begint niet bij jezelf, maar bij ónszelf. Met nog honderd tips over hoe je carrière maakt en jezelf rijk fantaseert, komen we er niet.

Maar toen vroeg een vriend of ik door het schrijven van dit boek ook anders naar mijn eigen leven was gaan kijken. En toen besepte ik dat het antwoord ja was. Een realistisch mensbeeld heeft grote implicaties voor de manier waarop je met anderen omgaat. Dus tot slot, voor wat het waard is. Dit zijn de tien leefregels die ik in de afgelopen jaren in mijn notitieboekje krabbelde.




## Bij twijfel, ga uit van het goede

Mijn eerste gebod is meteen een van de moeilijkste. Natuurlijk, hoofdstuk 3 liet zien dat de mens is geëvolueerd om samen te werken met anderen. Maar communiceren blijft lastig. Soms komt een opmerking niet goed over, kijkt iemand je wat vreemd aan of hoor je via via dat er iets lelijks over je is gezegd. In iedere relatie, zelfs in jarenlange huwelijken, weet je lang niet altijd wat de ander over je denkt.


En dan gaan we raden. Stel dat ik vermoed dat een collega een hekel aan me heeft. Dan zal ik me gedragen op een manier die onze relatie geen goed

zal doen, of ik nu gelijk heb of niet. In hoofdstuk 1 zagen we dat mensen een ‘*negativity bias*’ hebben. Eén vervelende opmerking raakt ons harder dan tien complimentjes (het kwade is sterker, maar het goede is met meer). En bij twijfel zijn we geneigd om uit te gaan van het slechte.

Intussen hebben we te maken met zogenoemde ‘asymmetrische feedback’. Simpel gezegd: als je iemand ten onrechte vertrouwt, kom je daar vroeg of laat wel achter. Dan is je Russische bruid er met je poen vandoor, heeft je Nigeriaanse zakenpartner je bedrogen of heb je na vier weken nog steeds geen sixpack van die Ab King Pro waar ze op televisie nog zo lyrisch over waren. Een overdosis aan vertrouwen komt altijd boven water. 

Maar als je iemand een keer níét vertrouwt, zul je nooit zeker weten of dat terecht was. Je krijgt immers geen feedback meer. Stel dat je – ik zeg maar wat – besluit om nooit meer zaken te doen met roodharige Schotten, omdat je een keer bent opgelicht door een roodharige Schot. Dan kun je je leven lang wantrouwig blijven ten opzichte van alle roodharige Schotten, zonder ooit met je neus op de feiten te worden gedrukt: de meeste roodharige Schotten zijn behoorlijk sympathiek.

Dus wat kun je het beste doen als je twijfelt aan andermans intenties?

Het is het meest realistisch om uit te gaan van het goede. Om de ander het voordeel van de twijfel te geven. In de meeste gevallen zul je het dan bij het rechte eind hebben, omdat de meeste mensen deugen. En in het zeldzame geval dat iemand het tóch slecht met je voor heeft, zou je reactie weleens niet-complementair kunnen werken.  (Denk aan Julio Diaz, de man die uit eten ging met zijn overvaller.)

Maar wat als je toch wordt opgelicht? De psycholoog Maria Konnikova schreef een fascinerend boek over professionele oplichters. 🚩 Je zou zeggen dat ze ervan doordrongen raakte dat je voortdurend op je hoede moet zijn. Maar Konnikova, dé expert als het gaat over fraude en bedrog, trok een heel andere conclusie. Je kunt maar beter incalculeren dat je af en toe wordt opgelicht, schreef ze. Dat is een kleine prijs voor een heel leven waarin je anderen met vertrouwen tegemoet mag treden.

Mensen schamen zich vaak als ze zijn beetgenomen, maar de realist is er misschien wel trots op. Sterker, als je nog nooit bent opgelicht, moet je eens nadenken of je wel met genoeg vertrouwen in het leven staat.



## Denk in win-winscenario's

Het verhaal gaat dat Thomas Hobbes eens met een vriend door Londen wandelde, toen hij zijn pas inhiel om een bedelaar geld te geven. De vriend was verbaasd. Geloofde Hobbes dan niet dat we van nature egoïsten zijn? Hobbes zag het probleem niet. Hij vond het ongemakkelijk om de bedelaar te zien lijden, dus voelde het lekker om wat kleingeld te geven. Hij handelde uit eigenbelang. 🚩

In de afgelopen eeuwen hebben filosofen en psychologen zich het hoofd gebroken over de vraag of er zoiets bestaat als pure onbaatzuchtigheid. Ik moet bekennen dat ik die hele discussie oninteressant vind. Want stel je

een wereld voor waarin je een misselijk gevoel krijgt zodra je iets vriendelijks doet. Wat voor hel zou dat zijn?

Het mooie is nu juist dat we in een wereld leven waar het goede ook goed voelt. Eten vinden we lekker omdat we zonder eten doodgaan. Seks vinden we lekker omdat we zonder seks uitsterven. Helpen vinden we lekker omdat we zonder elkaar verpieteren. Het goede voelt zo vaak goed omdat het ook goed is.

Helaas zijn talloze bedrijven en scholen nog altijd ingericht op de mythe dat mensen van nature met elkaar concurreren. ‘In een geweldige deal win jij – niet de andere kant’, zegt bijvoorbeeld Donald Trump in zijn boek *Think Big and Kick Ass*. ‘Je sloopt je tegenstander en gaat er zelf op vooruit.’ ↗

In werkelijkheid is het precies andersom: bij de beste deals wint iedereen. De gevangenissen in Noorwegen? Die zijn beter, menselijker en goedkoper. ↗ De thuiszorgorganisatie van Jos de Blok? Die levert een hogere kwaliteit, voor een lagere prijs, terwijl de cliënten en werknemers tevredener zijn en de laatsten ook nog eens een hoger salaris verdienen. ↗  
Win-win.

Ook in de literatuur over vergeving wordt benadrukt dat het in je eigenbelang is om anderen te vergeven. ▼ Dat wil zeggen: vergeving is niet alleen een geschenk, het is ook een goede deal. Want wie vergeeft, hoeft minder energie te verspillen aan haat en nijd. Die kan gaan leven. Die bevrijdt zichzelf.



## Verbeter de wereld, stel een vraag

Het is de Gulden Leefregel van zo'n beetje alle wijsgeren in de wereldgeschiedenis: 'Wat gij niet wilt dat u geschiedt, doet dat ook een ander niet.' De Chinese denker Confucius onderwees deze wijsheid al tweeënhalfduizend jaar geleden. Vervolgens kwamen de Griekse geschiedschrijver Herodotus en de filosoof Plato ermee, en nog een paar eeuwen later dook de regel op in joodse, christelijke én islamitische teksten.


Tegenwoordig leren miljarden ouders de Gulden Leefregel aan hun kinderen. Er zijn twee varianten: de positieve ('Behandel anderen zoals je zelf behandeld wilt worden') en de negatieve ('Wat gij niet wilt...'). Al met al weerspiegelt de Gulden Leefregel ons natuurlijke vermogen tot empathie: stel je eens voor dat jij die ander bent, dan zou je toch ook goed behandeld willen worden? Volgens sommige neurologen is de regel zelfs het product van miljoenen jaren evolutie, en is hij verankerd in ons brein.




Toch ben ik ervan overtuigd geraakt dat de Gulden Leefregel tekortschiet. In hoofdstuk 10 zagen we al dat empathie een slechte leidraad kan zijn. Het punt is namelijk: we voelen niet altijd goed aan wat de ander wil. Talloze managers en bestuurders, journalisten en politici denken van wel, waarmee ze anderen in feite de mond snoeren. Vandaar dat er zelden een vluchteling aan de talkshowtafel zit als het over vluchtelingen gaat. Vandaar dat onze democratie en journalistiek nog grotendeels uit



eenrichtingsverkeer bestaan. En vandaar dat onze verzorgingsstaat van paternalisme aan elkaar hangt.

In de praktijk is het beter om eerst een vraag te stellen. Om burgers zélf aan het woord te laten, zoals in de democratie van Porto Alegre (zie hoofdstuk 15). Om werknemers hun eigen team te laten aansturen, zoals in de fabriek van Jean-François Zobrist (zie hoofdstuk 13). Om kinderen hun eigen leerweg te helpen uitstippelen, zoals in de school van Sjef Drummen  (zie hoofdstuk 14).

Deze leefregel wordt ook wel de ‘Platinum Leefregel’ genoemd. De Ierse toneelschrijver George Bernard Shaw vatte hem eens mooi samen. ‘Doe niet voor anderen wat je wilt dat zij voor jou zouden doen’, schreef hij. ‘Ze zouden weleens een andere smaak kunnen hebben.’ .



## Temper je empathie, train je compassie

De Platinum Leefregel roept niet op tot empathie, maar tot compassie. Het verschil kan ik het beste uitleggen aan de hand van de boeddhistische monnik Matthieu Ricard, een man met een fabelachtige controle over zijn gedachten. (Mocht je daar ook behoefte aan hebben: veel succes, hij heeft er meer dan 50.000 uur voor gemediteerd.)

Niet lang geleden werd Ricard uitgenodigd door de neuroloog Tania Singer, voor een ochtend in haar hersenscanner. \* Singer vroeg zich af wat er in ons brein gebeurt als we empathie ervaren. En belangrijker nog: ze vroeg zich af of er een alternatief is.

Matthieu Ricard had de avond ervoor op verzoek van Singer een documentaire gekeken over eenzame weeskinderen in een Roemeens tehuis. Toen zijn brein de volgende dag in de scanner werd geschoven, vroeg Singer hem om terug te denken aan die lege ogen. Die magere lijfjes. Zo intens mogelijk probeerde Ricard zich voor te stellen hoe de Roemeense kinderen zich voelden.

Na een uur was hij opgebrand.

Want dat is wat empathie met mensen doet. Het is doodvermoeiend. Voor een latere studie vroeg Singer een groep proefpersonen om een week lang iedere dag een kwartier hun ogen te sluiten en zo veel mogelijk empathie te ervaren. Veel langer hadden ze het niet volgehouden. De deelnemers stonden aan het einde van de week stuk voor stuk somberder in het leven. Een vrouw zei dat ze nog maar één ding zag wanneer ze om zich heen keek in de trein. Leed. \*

Na die eerste sessie met Ricard gooide Singer het over een andere boeg. Weer vroeg ze de monnik om aan de Roemeense kinderen te denken, maar dit keer hoefde hij zich niet in te leven. Nu mocht hij doen waar hij jarenlang op had geoefend. Ricard voelde niet mét de kinderen, maar vóór hen. Hij riep zo veel mogelijk gevoelens van warmte, zorg en liefde op. Daarbij probeerde hij niet in de schoenen van de kinderen te staan, maar hield hij juist afstand.

Singer kon het verschil meteen zien op haar computerscherm. Er lichtten totaal andere delen van het brein op. Empathie activeert vooral de ‘anterior insula’, net boven ons oor, terwijl nu het ‘corpus striatum’ en de ‘orbitofrontale cortex’ oplichtten.

Wat was er aan de hand? Psychologen noemen Ricards houding ook wel ‘compassie’. En in tegenstelling tot empathie kost compassie geen energie. Integendeel, de monnik voelde zich er een stuk beter door. Compassie is beheerster, afstandelijker en constructiever. Het laat je niet delen in het lijden van de ander, maar helpt je wel diens leed te zien, en vervolgens in actie te komen. Compassie geeft energie.

Dat is precies wat we nodig hebben. Om een ander voorbeeld te geven: als een kind bang is voor het donker wil je als ouder niet de angst van je kind meevoelen en in een hoekje van de kamer meehuilen (empathie). Nee, je wilt troosten en geruststellen (compassie).

Moeten we dan allemaal gaan mediteren als Matthieu Ricard? Ik vond het eerst nog zweverig klinken, maar er is enig wetenschappelijk bewijs dat we onze compassie inderdaad met meditatie kunnen trainen. ▼ Het brein is nogal kneedbaar. En als we naar een fitnessclub gaan voor ons lijf, waarom zouden we dan niet onze geest trainen?



## Probeer de ander te begrijpen, ook als je geen begrip hebt

Nu moet ik toegeven dat ik het geprobeerd heb, dat mediteren, maar tot nog toe met weinig succes. Om de een of andere reden is er altijd nog een mailtje, tweet of filmpje van een geit op een trampoline dat mijn onmiddellijke aandacht vraagt. En 50.000 uur mediteren? Sorry, maar ik heb ook nog een leven.

Gelukkig bestaat er een andere manier om uit te zoomen. Een alternatief waar de verlichte filosofen al in de achttiende eeuw de loftrumpet over staken.

Ons verstand. De rede. De ratio. Ons vermogen om te relativiseren – een psychologisch proces waarbij weer andere delen van ons brein betrokken zijn. Als we iemand met ons verstand proberen te begrijpen, activeert de ‘prefrontale cortex’. Het deel van het brein net achter ons voorhoofd, dat bij mensen uitzonderlijk groot is. ↗

Ik weet ook wel: er zijn talloze studies waaruit blijkt dat die cortex in duizend-en-een gevallen niet zo lekker werkt. Dat we vaak helemaal niet zo rationeel en beheerst zijn. Toch denk ik dat we die bevindingen niet moeten overdrijven. In het dagelijks leven gebruiken we voortdurend rationele argumenten en bewijzen. We hebben een samenleving gebouwd die barst van de wetten, regels en afspraken. Mensen kunnen veel beter denken dan we denken. Ons verstand is niet een dun laagje dat onze emotionele natuur bedekt. Het is een essentieel onderdeel van wie we zijn. Het maakt ons tot mens.

Neem de Noorse visie op het gevangeniswezen, die regelrecht tegen onze intuïtie indruist. Alleen wie zijn kop erbij houdt, en de recidivecijfers grondig bestudeert, zal beseffen dat het een uitstekend idee is om criminelen zo te behandelen. Of neem het staatsmanschap van Nelson Mandela. Keer op keer moest hij op zijn tong bijten, zijn emoties onderdrukken en scherp analyseren. Mandela was minstens zo slim als zachtmoedig. Het goede aannemen is even vaak een rationele als een emotionele daad.

Iemand begrijpen hoeft natuurlijk niet te betekenen dat je ook begrip hebt. Je kunt een fascist, een terrorist of een liefhebber van *Love Actually* prima begrijpen zonder fascisme, terrorisme of cultuurbarbarij goed te keuren. Iemand op rationeel niveau begrijpen is een vaardigheid. Het is een spier die je kunt trainen.

Waar we, tot slot, ons verstand het hardst bij nodig hebben, is het bij tijd en wijle onderdrukken van ons verlangen om aardig te zijn. Ons vriendelijke instinct staat soms namelijk in de weg van de waarheid. En van de rechtvaardigheid. Ga maar na: hoe vaak houden we onze mond als we onrecht zien, omdat we niet vervelend willen overkomen? Hoe vaak slikken we onze woorden in, om de goede vrede te bewaren? En hoe vaak zetten we mensen die hun rechten opeisen weg als zeurderige types?

Eigenlijk hebben we het hier over dé paradox van dit boek. Ik heb betoogd dat de mens is geëvolueerd als door en door vriendelijk wezen, maar soms is die vriendelijkheid juist het probleem. De geschiedenis leert dat vooruitgang dikwijls begint bij mensen – zoals Jos de Blok van Buurtzorg en Sjef Drummen van de school Agora – die als drammerig of zelfs onvriendelijk worden ervaren. Mensen die de moed hebben om ongezellig

te doen op feestjes en partijen. Die ongemakkelijke onderwerpen aansnijden en je een onbehaaglijk gevoel geven.

Koester die mensen, want ze helpen je vooruit.




## Heb je naaste lief, gelijk ook anderen hun naasten liefhebben

Op 17 juli 2014 stortte een Boeing 777 van Malaysia Airlines neer bij het Oekraïense dorpje Hrabove. Aan boord waren 298 mensen, onder wie 193 Nederlanders. Het vliegtuig was neergehaald door pro-Russische separatisten. Niemand overleefde de ramp.

Aanvankelijk had het bericht nog iets abstracts – 298 doden – totdat een stuk in *de Volkskrant* me bij de keel greep. 📷 Het begon met een foto: een selfie van Karlijn Keijzer (25) en Laurens van der Graaff (30). Twee stralende gezichten, een blonde jongen en een meisje met krullen, net voordat ze het vliegtuig instapten. Ik las dat ze elkaar hadden ontmoet bij de Amsterdamse roeivereniging Skøll. Dat hij had geschreven voor *Propria Cures*, het onvolprezen studentenblad, en dat zij al aan haar promotie was begonnen in de Verenigde Staten.


En dat ze stapelgek waren op elkaar.

‘Ze zullen altijd die enorm verliefde, niet van elkaar afblijvende, bom geluk blijven’, zo werd een vriend geciteerd. Is het niet hypocriet, dacht ik nog, dat mijn ogen nu vochtig werden maar ik het stuk over de wreedheden in Irak op pagina zeventien oversloeg? Meestal stoor ik me er zo aan. ‘Twee Nederlanders omgekomen voor de kust van Nigeria’, lees je dan, terwijl een hele boot is gezonken.

Maar mensen zijn beperkte wezens. We geven meer om soortgenoten die op ons lijken. Dezelfde taal, hetzelfde uiterlijk, dezelfde achtergrond. Ik ben ook blond, zat ook bij een studentenvereniging, ontmoette ook een meisje met mooie krullen en had maar wat graag voor *Propria Cures* geschreven. (‘Voor mensen die Laurens kenden’, schreven zijn collega’s, ‘was het geen verrassing dat er een luchtdoelraket aan te pas moest komen om dat machtige lijf van hem tot stilstand te brengen.’) 

Die stralende selfie, van een paar uur voor hun dood, had de krant van haar broertje gekregen. ‘Het enige wat ik aan u vraag’, schreef hij, ‘is dat u laat zien aan Nederland en aan de wereld welke pijn ik, mijn andere zus en mijn ouders nu doormaken. Dit is de pijn van honderden mensen in Nederland.’

En inderdaad, iedereen kende wel iemand die iemand kende. Ik heb me zelden zo Nederlands gevoeld als in die dagen.

Waarom geven we meer om mensen op wie we lijken? In hoofdstuk 10 schreef ik dat afstand de handlanger van het kwaad is. Afstand laat ons tekeergaan tegen vreemden op het internet. Afstand helpt soldaten om hun afkeer van geweld te omzeilen.  Afstand heeft de grootste misdaden in de geschiedenis mogelijk gemaakt, van de slavernij tot de Holocaust.

Wie zich laat leiden door compassie, beseft daarentegen dat de vreemdeling dicht bij ons staat. Die stijgt boven zichzelf uit, tot zijn eigen geliefden even belangrijk lijken als de rest van de wereld. Niet toevallig verliet de Boeddha zijn gezin. Niet toevallig zei Jezus dat zijn volgelingen hun vader, moeder, vrouw, kinderen, broers en zussen moesten achterlaten.

Maar misschien kun je ook te ver gaan.

Misschien begint naastenliefde wel in het klein. Mensen die zichzelf haten, kunnen moeilijk van een ander houden. Mensen die hun familie en vrienden uit het oog verliezen, kunnen niet het juk van de wereld dragen. Pas als het kleine op orde is, kan het grote een plek krijgen. Veel van de 193 Nederlandse slachtoffers waren schaamteloze wereldverbeteraars – aidsonderzoekers, strijders voor mensenrechten. Maar het grootste gat lieten ze achter bij de mensen die het dichtst bij hen stonden.

Als mens maak je nu eenmaal onderscheid. Je trekt voor en hecht je aan wie naast je staat. Dat is niets om je voor te schamen. Integendeel, het maakt ons tot mens. Het enige wat we moeten beseffen, is dat die vreemdelingen, ver weg, óók familie hebben van wie ze houden. Dat zij net zo goed mensen zijn.





## Vermijd het nieuws

Tegenwoordig is het nieuws een van de grootste bronnen van afstand. Wie het journaal kijkt, krijgt het gevoel dichterbij de werkelijkheid te komen, maar krijgt in werkelijkheid een verworden beeld voorgeschoteld. Er wordt vaak in generaliserende termen gesproken over groepen mensen: ‘vluchtelingen’, ‘racisten’, ‘elites’, ‘politici’. Bovendien zoomt het nieuws in op uitzonderingen, en dan meestal op de rotte appels.

Hetzelfde geldt voor sociale media. Een kleine groep pestkoppen zegt van een afstand de lelijkste dingen. Die hatelijke berichten worden door de algoritmes van Twitter en Facebook omhoog gestuwd, want sociale media teren op onze ‘*negativity bias*’. De digitale platforms verdienen het meest als mensen zo lelijk mogelijk tegen elkaar doen. Dat trekt de aandacht, daarop klikken we het meest en dan zien we de meeste reclames. \* Op deze manier zijn sociale media verworden tot machines om onze slechte kanten zo ver mogelijk op te blazen.

Neurologen wijzen erop dat onze behoefte aan nieuws en pushberichten alles weg heeft van een verslaving. In Silicon Valley is dit geen geheim meer. Juist de managers van bedrijven als Facebook en Google laten hun kinderen zo min mogelijk op internet en ‘sociale’ media. Terwijl onderwijsgoeroes de loftrumpet steken over iPad-scholen en *digital skills*, gedragen de tech-elites zich als drugsdealers. Ze beschermen hun kroost tegen hun giftige handel. ↗

Mijn vuistregel? Bestudeer liever de bedachtzame zaterdagkrant dan het dagelijkse nieuwsbulletin. Ontmoet liever mensen van vlees en bloed dan naar een scherm te staren. Denk even goed na over welke informatie je in je hoofd stopt als over welk voedsel in je lichaam.



## Sla geen nazi (of: steek een hand uit naar je grootste vijand)

Als je regelmatig het nieuws volgt, is het makkelijk om moedeloos te worden. Wat heeft het voor zin om duurzaam te leven, braaf je belasting te betalen en te collecteren voor het goede doel als anderen er met de pet naar gooien?

Mocht je verleid worden door zulke gedachten, bedenk dan: cynisme is een ander woord voor luiheid. Het is een excuus om achterover te leunen. Wie gelooft dat de meeste mensen verdorven zijn, hoeft zich niet druk te maken over onrecht. De wereld gaat toch wel naar de knoppen.

Er is een vorm van activisme die verdacht veel lijkt op cynisme. Dan heb ik het over het type ‘wereldverbeteraar’ dat vooral bezig is met het eigen imago. Mocht je die kant opgaan, dan verander je in de rebel die het zo goed weet voor de ander, zonder iets om die ander te geven. Dan wordt slecht nieuws zelfs goed nieuws, want slecht nieuws (‘De aarde warmt nog harder op!’, ‘De ongelijkheid is nog groter dan gedacht!’) bewijst dat je altijd al gelijk had. \*

Hoe het anders kan, laat het Duitse dorpje Wunsiedel zien. Eind jaren tachtig werd hier een van Hitlers handlangers begraven, Rudolf Hess. In


de jaren erop werd het dorp een bedevaartsoord voor neonazi's. Nog altijd marcheren zij op 17 augustus, de sterfdag van Hess, dwars door het dorp, in de hoop op rellen en geweld.

En ja hoor, menig antifascist geeft de neonazi's precies wat ze willen. Om de zoveel tijd vliegt er een filmpje over het internet van iemand die trots een nazi mept. Maar in de praktijk pakt dit averechts uit. Zoals het bombarderen van het Midden-Oosten een cadeautje is voor terroristen, zo is het slaan van nazi's een cadeautje voor extremisten. Het bevestigt hen alleen maar in hun wereldbeeld, en maakt de rekrutering van nieuwe extremisten nog makkelijker.

Een tegenovergestelde strategie werd uitgetest in Wunsiedel. In 2014 kwam Fabian Wichmann, een geestige Duitser met felblond haar, op een briljant idee. Wat als ze de mars voor Rudolf Hess veranderden in een sponsorloop? De inwoners waren meteen enthousiast. Voor iedere meter die de neonazi's marcheerden, beloofden ze tien euro te doneren aan Wichmanns organisatie, EXIT-Deutschland, die mensen helpt om extreemrechtse groeperingen te verlaten.

Zonder dat de neonazi's ergens van wisten, tekenden de bewoners een start- en finishlijn. Ze maakten spandoeken waarop de wandelaars werden bedankt voor hun bijdrage. En op de dag zelf klonk er luid gejuich voor de nazi's, die bij de finish onder confetti werden bedolven. In totaal werd meer dan 20.000 euro opgehaald voor de goede zaak.

Wichmann benadrukt hoe belangrijk het is om vervolgens de deur open te houden. In de zomer van 2011 deelde zijn organisatie T-shirts uit op een extremistisch rockfestival in Duitsland. Op het eerste gezicht leek de kleding (met extreemrechtse symbolen) de ideologie van de neonazi's te

ondersteunen. Maar wie het T-shirt waste, kreeg een andere boodschap te zien: ‘Wat je T-shirt kan doen, dat kun jij ook. We kunnen je helpen om jezelf te bevrijden van rechts-extremisme.’ 

Zoiets klinkt misschien een beetje *cheesy*, maar in de weken erop schoot het aantal telefoontjes naar EXIT-Deutschland met 300 procent omhoog. Wichmann heeft gemerkt dat zijn boodschappen de neonazi’s in de war brengen. Ze verwachten walging en woede, maar krijgen een uitgestoken hand.



## Kom uit de kast, schaam je niet voor het goede

Voor een uitgestoken hand heb je één ding vooral nodig. Lef. Je kunt immers zomaar worden weggehoond als aansteller, als sentimentele *do-gooder*. ‘Wanneer je aalmoezen geeft, bazuin dat dan niet rond...’ waarschuwde Jezus al in de Bergrede, en ‘als jullie bidden, trek je dan in je huis terug, sluit de deur en bid tot je Vader, die in het verborgene is...’

Op zich is het een begrijpelijk advies. Niemand wil schijnheilig overkomen, en dus is het veiliger om een goede daad geheim te houden, of in ieder geval een excuus paraat te hebben.

‘Ach, het gaf me iets om te doen.’

‘Ik had het geld toch niet nodig.’

‘Het stond goed op mijn cv.’

Moderne psychologen hebben ontdekt dat mensen vaak ‘egoïstische’ nepredenen verzinnen als ze iets doen uit de goedheid van hun hart. Dit gebeurt vooral in individualistische, westerse culturen, waar de vernistheorie het diepst is geworteld. ▼ Logisch ook: als je aanneemt dat de meeste mensen egoïsten zijn, dan is het goede per definitie verdacht. ‘Mensen lijken er een hekel aan te hebben’, aldus een Amerikaanse psycholoog, ‘om te erkennen dat hun gedrag gemotiveerd is door oprechte compassie of vriendelijkheid.’ \*

Helaas werkt deze schroom als een nocebo. Wie zich vermomt als egoïst, sterkt anderen in hun cynische mensbeeld. Erger nog, als je het goede geheimhoudt, dan plaats je het in quarantaine. Dan ben je geen voorbeeld voor anderen meer, terwijl het geheim van de *Homo puppy* nu juist is dat we elkaar de hele tijd na-apen.

Begrijp me niet verkeerd: inspireren is iets anders dan koketteren. Uitkomen voor het goede betekent niet dat je jezelf op de borst moet kloppen. In de Bergrede waarschuwde Jezus zijn volgelingen voor het laatste, maar pleitte hij voor het eerste:

*Jullie zijn het licht in de wereld. Een stad die boven op een berg ligt, kan niet verborgen blijven. Men steekt ook geen lamp aan om hem vervolgens onder een korenmaat weg te zetten, nee, men zet hem op een standaard, zodat hij licht geeft voor ieder die in huis is. Zo moet jullie licht schijnen voor de mensen, opdat ze jullie goede daden zien...*

Dat het goede besmettelijk kan zijn, toonden twee Amerikaanse psychologen in 2010 aan met een briljant experiment. \* Ze organiseerden een spel waarvoor 120 vreemden in groepjes van vier werden ingedeeld. Als deelnemer kreeg je wat geld om het spel mee te beginnen, en vervolgens mocht je een vrijwillige bijdrage leveren aan de groepspot. Na deze eerste ronde werd je ingedeeld in een andere groep, waarbij de onderzoekers twee personen nooit twee keer bij elkaar plaatsten.

Toen begon de grote vermenigvuldigingstruc. Als iemand één dollar extra aan de pot gaf in de eerste ronde, bleken de andere deelnemers uit die groep gemiddeld 20 cent extra te geven in de volgende ronde. Ook al speelden ze met andere mensen. Het effect bleef zelfs hangen in de derde ronde, toen er gemiddeld 5 cent extra werd gegeven. Alles bij elkaar werd een gift van één dollar meer dan verdubbeld.

Ik denk nog vaak terug aan deze studie, want dit is iets waar ik mezelf aan wil blijven herinneren. Iedere goede daad is een steen in een vijver, met rimpelingen die meters doorgolven. ‘We zien meestal niet’, vertelt een van de onderzoekers, ‘hoe onze generositeit, door een sociaal netwerk, het leven van tientallen of misschien wel honderden andere mensen beïnvloedt.’ ↗

Vriendelijkheid is zo besmettelijk als de pest. Of eigenlijk is het nog besmettelijker, want het kan ook mensen infecteren die van een afstand toekijken. Eind jaren negentig was de Amerikaanse psycholoog Jonathan Haidt een van de eerste wetenschappers die hier onderzoek naar deed. \* In een van zijn artikelen vertelt hij het verhaal van een student die een oude vrouw hielp om haar oprit sneeuwvrij te maken. Een medestudent, die deze goede daad zag, schreef later:

*Ik had zin om uit de bus te springen en hem te omhelzen. Ik wilde zingen en rennen, springen en lachen. Gewoon actief zijn. Ik had er behoefte aan om aardige dingen te zeggen over mensen. [...] Ik ging naar huis en vertelde erover aan mijn huisgenoten, die ook geraakt waren. \**

Haidt ontdekte dat mensen vaak verrast en ontroerd zijn als ze simpele uitingen van goedheid zien. Toen de psycholoog vroeg aan zijn proefpersonen wat zo'n ervaring voor henzelf had betekend, vertelden ze over een onweerstaanbare drang om ook iemand te helpen.

Haidt noemt deze emotie 'elevation'. De mens is zo bedraad dat een simpel blijk van goedheid al tintelingen over ons hele lijf kan bezorgen. En het fascinerende is: dit effect kan zelfs optreden als we zulke verhalen uit tweede hand horen. Dan is het net alsof er op een mentale resetknop wordt gedrukt, waardoor onze gevoelens van cynisme verdampen en we weer helder naar de wereld kunnen kijken.



## Wees realistisch

Tot slot mijn belangrijkste leefregel.

Als ik met dit boek iets heb willen doen, dan is het de betekenis van het woord 'realisme' veranderen. Is het niet veelzeggend dat in ons taalgebruik 'de realist' synoniem is geworden voor een cynicus? Voor iemand met een

somber mensbeeld? In werkelijkheid is juist de cynicus wereldvreemd. In werkelijkheid leven we op Planeet A, waar mensen ten diepste geneigd zijn tot het goede.

Wees dus realistisch. Kom uit de kast. Geef toe aan je natuur en schenk je vertrouwen. Schaam je niet voor je generositeit en doe het goede in het volle daglicht. Misschien zul je eerst nog worden weggezet als onnozel en naïef. Maar bedenk: de naïviteit van vandaag kan de nuchterheid van morgen zijn.

Het is tijd voor een nieuw mensbeeld. Het is tijd voor een nieuw realisme.

## Meer lezen?

The logo for 'De Correspondent' features the word 'de' in a small, simple font above the word 'Correspondent' in a large, elegant, black cursive script.

[decorrespondent.nl](https://decorrespondent.nl)

Je las de printversie van dit verhaal. Voor het volledige artikel met links, infocards, eventuele videos en ledenbijdragen, ga naar

<https://decorrespondent.nl/10517/bij-twijfel-ga-uit-van-het-goede-en-nog-9-leefregels-waar-ik-me-aan-probeer-te-houden/404326065-a2992440>

*De Correspondent is een dagelijks, advertentievrij medium met als belangrijkste doelstelling om de wereld van meer context te voorzien. Door het nieuws in een breder perspectief of in een ander licht te plaatsen, willen wij het begrip 'actualiteit' herdefiniëren: niet om je aandacht te trekken, maar om je inzicht te bieden in hoe de wereld werkt.*

**Alle verhalen lezen? Dat kan voor € 7 per maand op <https://decorrespondent.nl>**