

Inhoud

| | | |
|-----------|------------------------------|-----|
| | Inleiding | 7 |
| 1 | Post-truth | 17 |
| 2 | Deep canvassing | 31 |
| 3 | Crocs en sokken | 71 |
| 4 | Verstoord evenwicht | 105 |
| 5 | Westboro | 139 |
| 6 | De waarheid is tribaal | 171 |
| 7 | Argumenteren | 199 |
| 8 | Overtuigen | 219 |
| 9 | Straatepistemologie | 237 |
| 10 | Maatschappelijke verandering | 275 |
| | Coda | 305 |
| | Woord van dank | 313 |
| | Noten | 319 |

Inleiding

Wij staan op het punt samen op reis te gaan om te begrijpen hoe meningen kunnen veranderen. Aan het einde van deze reis zul je niet alleen kunnen gebruiken wat we geleerd hebben om de mening van anderen te veranderen, maar hopelijk ook om je eigen mening te veranderen, want dat is wat mij op meerdere manieren is overkomen.

7

Na het schrijven van twee boeken over cognitieve vooroordelen en logische denkfouten, en daarna het hosten van een podcast over die onderwerpen, berustte ik in een lange en aangename vorm van pessimisme, die jij misschien deelt. Op een podium achter een microfoon en in artikelen beweerde ik vaak dat het zinloos was om te proberen de mening van mensen te veranderen over onderwerpen als politiek, bijgeloof of complottheorieën, en vooral bij een combinatie van die drie.

Wanneer heb je voor het laatst geprobeerd iemand van mening te laten veranderen? Hoe ging dat? Dankzij internet komen we meer dan ooit tevoren in contact met mensen die geheel anders denken over onderwerpen die ons na aan het hart liggen. Dus de kans is groot dat je onlangs een discussie hebt gehad met iemand die een ander standpunt had, en ik durf te wedden dat die persoon niet van mening veranderde toen je hem argumenten voorlegde die volgens jou duidelijk bewezen dat hij zich vergiste. Niet alleen was hij na die discussie waarschijnlijk boos, maar bovendien

Hoe verander je een mening?

overtuigder dan ooit dat hij gelijk had en jij ongelijk.

Ik ben opgegroeid in Mississippi, en voor mij en mijn generatiegenoten waren dit soort discussies een vast onderdeel van ons dagelijkse leven – lang voordat we via internet kennismaakten met de bredere wereld van meningsverschillen. Mensen in films en tv-programma's waren het als vanzelfsprekend oneens met de mensen die ons voorhielden dat het Zuiden weer zou herrijzen, dat homoseksualiteit zondig was en de evolutie niet meer dan een theorie. Het leek of onze families waren blijven steken in een andere tijd. Of het nu ging over een wetenschappelijk feit, een maatschappelijke norm of een politiek standpunt, de dingen die absoluut waar leken voor mijn vrienden en de ideeën die ons van verre bereikten veroorzaakten onenigheid in ons huiselijk leven en op de vakanties die de meesten van ons leerden te mijden. Het had geen enkele zin om te proberen mensen van mening te doen veranderen.

8 Ons cynisme was niet abstract. In de Bible Belt had doorbreken van taboes grote gevolgen, en van tijd tot tijd moest ieder van ons een keuze maken hoe – en wanneer – we die taboes aanvochten.

Als puber bracht ik tijdens een zomervakantie bloemen rond voor mijn oom. Hij had een bloemenzaak gekocht in het centrum van ons stadje met het geld dat hij als ambulancebroeder had gespaard. Toen de verhuurder hem begon te intimideren, riep mijn oom de hulp in van mijn vader. Nadat mijn vader de telefoon had neergelegd pakte hij zijn autosleutels en vroeg mij of ik meeging, en we scheurden naar de winkel. Hij parkeerde, bemoeide zich onmiddellijk met de ruzie, maakte duidelijk dat er ernstige problemen zouden volgen als die intimidatie nog langer doorging, en liep terug naar de auto. Maar wat me altijd is bijgebleven, is dat hij op de terugweg geen woord zei, en de volgende dag ook niet. Hij sprak er zelfs nooit over tegen de rest van de familie. Hij hoefde mij niet te vragen om mijn mond erover te houden. Ik wist waarom we het geheim moesten houden, en dat deed ik dus ook.

Als wetenschaps- en sciencefiction-nerd werd mijn cynisme alleen maar sterker toen ik uit huis ging en ging werken voor plaatselijke kranten en

daarna de plaatselijke televisie. Het was in de tijd dat sociale media de kop opstaken. Voordat ik wetenschapsjournalist werd, was een van mijn verantwoordelijkheden het beheren van de Facebookpagina voor de kleine nieuwsafdeling bij WDAM-TV in Ellisville, Mississippi. Jarenlang las ik elke dag het ontmoedigende commentaar van boze kijkers die dreigden de zender te boycotten als er in een wetenschapsverhaal weer eens cynisch was gedaan over hun wereldbeschouwing.

Ik ontdekte hoever onze kijkers bereid waren te gaan met deze discussies toen een meteoroloog voor onze camera uitlegde dat de klimaatverandering echt plaatsvond en waarschijnlijk het gevolg was van de koolstofemissie door menselijk handelen. De commentaren werden steeds agressiever toen ik op het officiële Facebookaccount van de zender links plaatste naar deskundigen. Ik dacht, zoals de meeste mensen, dat de feiten voor zichzelf spraken, maar een grote groep boze reaguurders bestreed mijn links met hun eigen links, en zo zat ik vaak hele middagen te factchecken. De volgende dag werd een team van onze nieuwsredactie onderweg benaderd door een man die wilde weten wie er verantwoordelijk was voor onze Facebookpagina. Ze noemden mijn naam, waarna hij naar onze studio reed en mij persoonlijk wilde spreken. De receptionist voorvoelde dat dit gevaarlijk zou kunnen worden en belde de sheriff. De boze kijker reed weg voordat de politie er was. De plaatselijke politie voegde de parkeerplaats van de studio toe aan haar lijst van aandachtspunten voor de patrouillerende agenten, maar ik keek nog maandenlang angstvallig om me heen wanneer ik de studio betrad of verliet.

Nieuwsgierig naar de psychologie achter dit alles begon ik op mijn werk een blog over dit onderwerp. Dat leidde tot een paar boeken, een reeks lezingen over de hele wereld en een nieuwe carrière. Ik begon een podcast om alle manieren te onderzoeken waarop mensen weigerden bewijzen aan te nemen of begrip te hebben voor anderen. Onder de titel *You are not so smart* maakte ik als wetenschapsjournalist de psychologie van 'gemotiveerd redeneren' (*motivated reasoning*) tot mijn specialisme. Ik kon aardig rondkomen van het doorvertellen aan mensen dat het geen enkele zin had om te proberen anderen van mening te laten veranderen.

1

Post-truth



Ik zag Charlie Veitch omhoogkomen op een roltrap vanaf de ingang London Road van het treinstation Piccadilly in Manchester. Hij droeg een groene tartan hoody, een spijkerbroek en een rugzak. Boven zijn slapen stak een witte lok uit zijn voor de rest conservatieve kapsel. Boven aangekomen draaide hij zich glimlachend om en kwam recht op me af.

17

Hij zei hallo en terwijl hij me aan bleef kijken liep hij in tegenovergestelde richting van de stroom voetgangers, waardoor hij die in tweeën splitste. Met brede armgebaren vertelde hij zonder verdere introductie over de architectuur en geschiedenis van de stad waar hij en zijn partner Stacey nu woonden en drie kinderen grootbrachten. Het leven was goed hier, zei hij, hoewel hij nog steeds werkte onder een schuilnaam om te voorkomen dat de *truthers* hem zouden opsporen.

Charlie is lang van stuk, dus het was niet gemakkelijk om hem met zijn lange passen bij te houden. Het voelde alsof ik voortgetrokken werd, alsof ik de achterkant van een bus vasthad en mijn benen in de lucht zweefden als in een film van Chaplin. Hij had ideeën die hij wilde delen over dakloosheid, de plaatselijke kunst- en muzieksceen, hedendaagse filmproducties, de verschillen en overeenkomsten tussen Manchester, Londen en Berlijn. En dat alles nog voordat we het derde stoplicht bereikten, dat hij waar-

Hoe verander je een mening?

schijnlijk, net als de andere, zou hebben genegeerd als het verkeer dat had toegestaan.

Ik wilde Charlie ontmoeten omdat hij, toen hij de kost verdiende als professioneel complotdenker, iets ongelooflijks had gedaan. Iets wat zo uitzonderlijk en ongewoon was dat ik het, voordat ik aan dit boek begon, voor onmogelijk had gehouden, iets wat bijna zijn hele leven had verwoest.

Het begon allemaal in juni 2011, vlak voor de tienjarige herdenking van 9/11, toen Charlie op Heathrow Airport aan boord ging van een vliegtuig van British Airways op weg naar de Verenigde Staten en Ground Zero. Hij en vier andere truthers voegden zich bij een team van camera-lieden, redacteurs en geluidsmensen, samen met de komiek Andrew Maxwell, de presentator van de tv-serie *Conspiracy road trip*. Maxwell en zijn crew zouden vier afleveringen maken voor de BBC, elk gewijd aan een andere samenzweringsgedachte: ufo-enthousiastelingen, evolutie-ontkenners, bomaanslagen-in-Londen-complotdenkers, en truthers, mensen die geloven dat het officiële verhaal over wat er gebeurd is op 11 september 2001 een leugen is.*

18

De premisse van het programma was om die mensen de wereld over te sturen en in contact te brengen met deskundigen en ooggetuigen die hun complottheorieën zouden kunnen weerleggen met onbetwistbaar bewijsmateriaal, met feiten. De dramatische scènes die daaruit voortkwamen leverden geweldige televisie op: verhitte discussies en frustratie aan beide kanten, met de speelse achtergrondmuziek en montage van een reality-show. Aan het einde van elke aflevering zou Maxwell, onze gastheer en gids in de wereld van complotdenkers, in gesprek gaan met zijn medereizigers om te zien of de gepresenteerde feiten hen op enigerlei wijze hadden overtuigd. Dat was het haakje. Mensen gaven geen duimbreed toe. Een geïrriteerde Maxwell vroeg zich na elke trip hoofdschuddend af wat ervoor nodig was om hen te kunnen overtuigen.

* De BBC heeft de episode over 9/11 verwijderd van de officiële website van het programma. Via een aantal streamingdiensten is deze nog wel beschikbaar.

2

Deep canvassing



Vanaf de plek waar wij parkeerden leken de rijen bakstenen huizen van twee verdiepingen in San Gabriel zich eindeloos uit te strekken. Alsof ze aan de ene kant zouden doorgaan tot in het centrum van Los Angeles en aan de andere kant kronkelden als een slang richting de horizon, verdwijnend in de nabijgelegen bergen die de bewoonde wereld scheidde van de Mojavewoestijn in de verte.

31

Te midden van de talloze vergeelde gazons en verdampende zwembaden verzamelde Steve Deline zijn spullen bij zijn truck en adviseerde de twee studenten van UCLA die met ons waren meegereden om zich dik in te smeren met zonnebrandcrème. Hij gaf ze flessen water mee voor in hun zakken en onder hun armen. Daarna controleerde hij hun videocamera's en wisselden ze telefoonnummers uit, zodat ze in contact konden blijven via sms. Ze schermde met plattegronden hun hoofd af van de zon en luisterden naar Steve, die opnieuw hun route uitlegde. Zoals de andere enquêteurs die elders in de stad waren uitgestapt, zouden ze in tweetallen van deur tot deur gaan. De ene zou proberen iemand van mening te doen veranderen en de andere zou die poging vastleggen op video. Op deze trip zou Steve in ons team het praatwerk doen, terwijl ik de camera bediende.

Ik liep daar te zweten onder de Californische zon, een paar maanden nadat het Hoogerechtshof het homohuwelijk had goedgekeurd, omdat

Hoe verander je een mening?

het werk dat Steve en zijn organisatie jarenlang hadden verricht overall in de wereld de krantenkoppen had gehaald, zowel in gewone kranten als in academische tijdschriften. Sommigen beweerden dat het een doorbraak was in de kunst en wetenschap van het overtuigen, iets wat de politiek en het publieke debat voorgoed zou kunnen veranderen. Het kwam mij voor dat als ik wilde begrijpen hoe meningen kunnen veranderen en hoe je die verandert, dit de beste plek was om daarmee te beginnen. Ik stuurde een e-mail, telefoneerde, verklaarde mijn interesse, en binnen een week volgde ik een training bij de organisatie van Steve, het Leadership LAB.

Op de meeste zaterdagen gaat een roulerende maar trouwe groep vrijwilligers voor het LAB op pad om met mensen te praten aan hun voordeur. Nadat al meer dan tien jaar op deze manier meer dan 15.000 gesprekken waren gevoerd – de meeste op video vastgelegd, zodat ze elk gesprek konden bestuderen om hun retoriek verbeteren – had het LAB langzaam maar zeker een methode ontwikkeld die zo snel en betrouwbaar was, zo nieuw ook, dat sociale wetenschappers het vliegtuig namen om het fenomeen persoonlijk te kunnen bestuderen.

Dit heet *deep canvassing*. Niet altijd, maar wel vaak, konden mensen hun techniek toepassen en iemand zover krijgen dat hij een vastgeroeste mening opgaf en van standpunt veranderde, vooral over een controversieel thema. En dat in minder dan 20 minuten. Ik wilde ook weten hoe dat in zijn werk ging en wat het opleverde, en dus ging ik met Steve op pad om te zien hoe het in de praktijk werkte.¹

Het LAB (Learn Act Build) is de politieke actieafdeling van het lhbtqi-centrum in Los Angeles, de grootste lhbtqi-organisatie ter wereld. Het centrum heeft een jaarlijks werkbudget van meer dan honderd miljoen dollar. Het meeste geld gaat naar gezondheidszorg en counseling, maar een klein percentage gaat naar het LAB. Sinds vele jaren, vertelden ze me, was hun missie de ‘lange termijn’: meningen veranderen over lhbtqi-zaken door het ontwikkelen van goede methodes om de publieke opinie te beïnvloeden.