

Bastiaan Rutjens over wantrouwen in de wetenschap

Omgaan met intuïtie, scepsis en frictie

Bastiaan Rutjens houdt zich bezig met de 'psychology of science'. Vanuit die invalshoek doet hij onder andere onderzoek naar **wantrouwen in de wetenschap**. Hoe moeten we daarmee omgaan in onze evidence based diëtetiek?

Hoe groot of klein is het vertrouwen in de wetenschap?

"Over het algemeen zit het in Nederland best goed met het vertrouwen in de wetenschap. Wel zit op specifieke gebieden wat wantrouwen, bijvoorbeeld rondom vaccinaties en het klimaat. Dat is dus domein-specifiek. Maar als iemand vaccinaties gevaarlijk vindt, of niet gelooft dat ze werken, wil dat niet zeggen dat die persoon ook direct alle wetenschap wantrouwt. Toch kan dit wantrouwen serieuze gevolgen hebben, want het zorgt er in dit geval voor dat we niet op de 95%-vaccinatiegraad zitten die we zouden willen. Een positieve 'bijvangst' van COVID-19 is dat de daling van de laatste jaren is afgevlakt. Mensen zien ineens duidelijker hoe belangrijk het is om jezelf te beschermen tegen ziektes."

Waardoor wordt het wantrouwen gevoed?

"Dat begint met de frictie die mensen ervaren tussen de wetenschap aan de ene kant en hun persoonlijke overtuigingen aan de andere kant, zoals angsten, intuïties en ideologische of religieuze overtuigingen. Het zijn vaak ook bepaalde segmenten van de bevolking waar je wat meer wantrouwen ziet. Klassiek zie je in de *bible belt* een grote vaccinatiescepsis. En de klimaatsceptici zijn vooral te vinden in de rechtse politieke hoek. Wat dat eerste betreft zijn religie, maar ook intuïtie vaak oorzaken: 'Waarom zou ik een naald in mijn kind laten steken? Daar verdient alleen de farmaceutische industrie geld aan.' Wat betreft het tweede, heeft 'geloven in de wetenschap' consequenties voor jezelf, voor je gedrag: 'Als ik het klimaat serieus neem, dan moet ik de auto vaker laten staan en minder vaak op vliegvakantie gaan. Tja...'"



NAAM Bastiaan Rutjens
GEBOORTEJAAR 1980
OPLEIDING Sociale Psychologie
(Radboud Universiteit Nijmegen /
Universiteit van Amsterdam)
HUIDIGE FUNCTIE Universitair docent
(Universiteit van Amsterdam)
EERDERE FUNCTIES Postdoc (UvA),
postdoc-fellow (University of British
Columbia)
BIJZONDERHEDEN Cum laude
gepromoveerd, oprichter PsySci lab

Wordt scepsis gevoed door kennis of juist door een gebrek daaraan?

"Dergelijke overtuigingen worden doorgaans niet zozeer beïnvloed door opleidingsniveau en kennis; het heeft ook niets te maken met 'domheid'. Sterker nog: in sommige gevallen zijn mensen met relatief meer kennis juist sceptischer, omdat ze beter in staat zijn om informatie te vinden die past bij hun overtuigingen. Zij gaan kijken op internet en checken – in hun eigen *filter bubble* – social media. Daar zien ze hun ideeën bevestigd, en gestaafd met heel veel n=1-voorbeelden. Maar in bijvoorbeeld eigen onderzoek naar genetisch gemodificeerd voedsel zien we dat het wantrouwen wel wordt veroorzaakt door een kennis-gat. Daar zijn met een online cursus opvattingen te veranderen. Het ligt dus ook aan het onderwerp."

En hoe zit het met voeding?

"Bij voeding is het interessant om te zien hoe de informatie die je van instituten, overheden en experts krijgt in de loop van de tijd vaak verandert. Dat maakt het vertrouwen voor consumenten lastig. Aan de andere kant zijn de basisaanbevelingen voor een gezonde voeding relatief eenvoudig. Dat roept de vraag op: waarom doen mensen dat niet, maar lopen ze wel graag achter allerlei vage hypes aan? Ik denk dat dat is omdat je basisgedrag veranderen lastig is. Dus iets nieuws, iets heel anders, lijkt dan aantrekkelijker. En weer andere mensen houden juist graag vast aan ingesleten overtuigingen en zijn daardoor moeilijk te beïnvloeden. Een voorbeeld daarvan is: 'Mijn opa heeft zijn hele leven gerookt, alcohol gedronken en vet gegeten en is negentig geworden.' Of: 'Alles wat natuurlijk is, is gezond.'" >>



Hoe kunnen we dat beïnvloeden?

"Een interessante suggestie uit recent onderzoek is de jiu-jitsu-methode, naar de vechtsport. Dat houdt in: meebewegen met de kracht van je tegenstander. Of, in dit geval: met de intuïties van je cliënt. In plaats van proberen die persoon 'met brute kracht omver te werpen', moet je kijken hoe je kunt meebewegen in zijn of haar intuïtie. Met de evidence die jij uit de literatuur hebt gehaald, moet je jouw boodschap rond die opvattingen framen. Wat ook goed werkt, zijn rolmodellen. Mensen zijn sociale wezens, dus het gedrag van iemand waar ze respect voor hebben, kopiëren ze graag. Het laatste wat je moet doen, is mensen proberen te overtuigen van hun ongelijk. En probeer natuurlijk te achterhalen waarom mensen wantrouwend zijn."

En kennis?

"Daar waar nodig moet je kennis bijspijkeren. Maar neem vooral obstructies weg. Stimuleer dus het positieve gedrag, bijvoorbeeld door *nudging*, en maak ongewenst gedrag moeilijker. Dat is de meer klassieke benadering van gedragsverandering. Als je dingen niet in huis haalt, kun je ze ook niet eten. Natuurlijk kun je het rondom voeding ook hebben

over gezondheidsrisico, maar dat is vaak 'te-ver-van-het-bed': de urgentie ontbreekt, het moet direct iets opleveren. Daarom werkt feedback zo goed. Direct op de persoon te betrekken informatie, bijvoorbeeld door een meting of een grafiek, dát stimuleert om veranderingen makkelijker vol te houden. Dat werkt beter dan mensen voeden met theoretische kennis."

Hoe neem je het wantrouwen in de wetenschap weg?

"Met die vraag raak je meteen aan een van de belangrijkste uitdagingen voor wetenschapscommunicatie: hoe kun je het publiek uitleggen dat ook in de wetenschap nooit iets met honderd procent zekerheid te zeggen is? Het gaat altijd over waarschijnlijkheden en voortschrijdend inzicht; niets staat vast. En dat is moeilijk te communiceren, want als het om voor hen belangrijke dingen gaat, willen mensen vooral zekerheid. Dat denken ze te vinden in de wetenschap. Maar de enige gezonde manier om alles wat met wetenschap en onderzoek te maken heeft te benaderen, is: inzichten veranderen en worden continu aangescherpt. Er zijn niet voor niets wetenschappelijke tijdschriften als *Journal of Science Communication* en *Public Understanding of Science* die dit probleem bespreken. Maar ik moet zeggen: die 'frictie' is vanuit ons vakgebied ook wel 'smullen'. Hoe gaan mensen om met tegenstrijdigheden, scepsis en tegenvallers? Dat is nog eens voer voor psychologen!"

Kortom, de wetenschap heeft ook niet de waarheid in pacht?

"Nee. Het is naïef om te denken dat je als wetenschapper objectief onderzoek kunt doen. Want niets is honderd procent zeker, en elke wetenschapper is gekleurd door zijn of haar eigen opvattingen en overtuigingen. Het is als onderzoeker daarom belangrijk dat je áltijd blijft nadenken: hoe zwaar weegt mijn bewijs? Daarin moet je eerlijk en kritisch



“Het laatste wat je moet doen, is mensen proberen te overtuigen van hun ongelijk”



zijn. Soms pakken dingen minder overtuigend uit dan je had gedacht of gehoopt. Dan was je idee toch niet goed, en laat je bepaalde onderzoeklijnen weer los. Maar dat is ook prima, want dat leidt tot nieuwe inzichten, waar je vervolgens weer verder op inzoomt. Dat is de wetenschappelijke vooruitgang, persoonlijk en collectief. Want gelukkig is de wetenschap een collectief proces, wat ieder met zijn eigen inbreng, met vallen en opstaan en elkaar stimuleren en bekritisieren, steeds verder brengt.”

Speelt publicatiedruk nog een rol?

“Er bestaat van oudsher in wetenschappelijk publiceren wel een ‘incentive structuur’. In het verleden werden het liefst alleen positieve bevindingen gepubliceerd. De negatieve resultaten, daar liep niemand graag mee te koop. Misschien hebben we mede daardoor in de psychologie de laatste jaren wel wat fraudegevallen in publicaties gehad. Maar er komt gelukkig steeds meer ruimte om ook minder positieve en nulbevindingen te publiceren. Want ook die zijn waardevol. De aandacht komt steeds meer te liggen op wat interessant is, en niet alleen op wat werkt. Dat is een hele goede ontwikkeling, want daarmee is de literatuur ook meer in

balans. En ik denk dat je daarmee ook het vertrouwen van het publiek terugwint.”

AUTEUR

WENDY VAN KONINGSBRUGGEN

PSYSCI LAB

Met behulp van een onderzoeksbeurs van de European Research Council heeft Rutjens het PsySci lab (Psychology of Science lab) opgericht. Hiermee wil hij de komende vijf jaar onderzoek doen naar wantrouwen in de wetenschap. Het lab onderzoekt wat de veroorzakers van dit wantrouwen zijn, in hoeverre dit afhangt van domeinen en verschillen tussen mensen en culturen, en of er manieren zijn om wantrouwen te verminderen.

www.psychologyofscience.nl