

hart & hoofd

De eerste indruk? Een valkuil!

PSYCHOLOGIE Onze eerste indruk verloopt zo automatisch dat we er niet bij stilstaan. Toch laten we ons vaak vangen: de norske taxichauffeur blijkt achteraf een grappige verhalenverteller, de vervelende reisgenoot een fijne vriendin. Hoe kunnen we ons oordeel bijstellen?

's Avonds kijk ik al eens graag naar *First dates*. Elke keer weer ontmoeten nieuwe gezichten elkaar op mijn scherm. En ik kijk met plezier mee. Naar hoe ze ongemakkelijke blikken werpen, een conversatie op gang proberen te trekken, en vooral of ze nog eens zullen afspreken. Na dat uurtje babbelen weten de meesten namelijk vrij zeker of er een klik is. En dat is best gek, want de eerste indruk is lang niet altijd de juiste.

Ook ik betrapte me er onlangs nog op tijdens het verhuizen. Toen ik aankwam in de buurt van mijn nieuwe appartement begon het te schemeren en liep er een gedroegde man rondjes in de straat. Ik voelde me niet op mijn gemak en kreeg op slag

een onveilig gevoel over mijn toekomstige woonplek. Even later waagde ik me weer naar buiten om iets te gaan eten. Wandelend van de ene neongevel naar het andere schreeuwende eethuis bleef ik staan bij een Nepalees restaurant. Ook dat zag er aan de buitenkant niet meteen uitnodigend uit. Het duurde zeker vijf minuten voor ik alsnog over de drempel stapte. Tot mijn verbazing ontdekte ik er verfijnde muurschilderingen, een gastvrije sfeer en hartverwarmend eten. Ook van mijn woonplaats – met mooie uitzichten en vriendelijke buren – heb ik intussen een andere zijde gezien.

Niet alleen plaatsen, vooral ook mensen worden constant aan die eerste indruk on-

derworpen. 100 milliseconden, zolang duurt het volgens onderzoekers van Princeton University om een beeld van iemand te vormen. In de eerste seconden waarin we iemand ontmoeten, is ons brein dus in volle actie. Roos Vonk, hoogleraar sociale psychologie en auteur van *De eerste indruk*, legt uit wat daarboven precies gebeurt. 'Eerst let je op de uiterlijke kenmerken. We halen veel informatie uit het gezicht, de lichaamsbouw en de aantrekkelijkheid. Daarna volgt de lichaamstaal, een heel belangrijke factor. Zelfs als je iemand maar heel even ziet praten en bewegen, leidt dat tot een redelijk goed beeld van de persoon. In de derde fase ga je in gesprek. Zo zie je hoe jullie elkaars gedrag beïnvloeden.'

Opgetrokken wenkbrauw

Dat proces verloopt vrijwel volledig onbewust. 'Door kleine dingen, zoals een opgetrokken wenkbrauw of een grote pupil, kan je het gevoel krijgen dat iemand onbetrouwbaar is of dat je wel een klik hebt. We noemen het intuïtie, maar dat is eigenlijk gebaseerd op lichaamstaal.' Het woordenboek van de lichaamstaal hebben we genetisch geërfd van onze voorouders. 'Door altijd in groepen te leven, deden ze veel kennis op over soortgenoten. Dat had een evolutionair voordeel, want ze moesten snel kunnen inschatten of iemand te vertrouwen was of juist agressief kon reageren.'

Ondertussen is de eerste indruk niet



© Trui Chielens

meer van levensbelang, maar het blijft handig als we in een oogwenk kunnen inschatten of we met iemand kunnen samenwerken of een relatie kunnen opbouwen. Alleen lijkt onze radar met de jaren niet altijd meer juist afgestemd.

Veroordelen

Dat merkte Sylvia Witters tijdens een groepreis naar Tibet. 'Toen we geland waren, bleek dat er twee koffers niet aangekomen waren: die van mezelf en van een Nederlandse medereiziger. We bleven met twee achter om alles te regelen, maar ik voelde al snel wat weerstand tegenover de andere vrouw. Ze zag er onverzorgd uit en haar Nederlandse directheid overdonderde me. Ik schrok dan ook toen ik in het hotel hoorde dat we een kamer moesten delen. Ook daar botste het eerst: zij sloot meteen de gordijnen om te rusten en ik kreeg er geen speld tussen.' Toch kwam er na die eerste confrontaties een klik. 'Gaandeweg leerden we elkaar beter kennen en vonden we enkele aanknopingspunten. We zochten elkaars gezelschap steeds vaker op, ook in de bus en tijdens het eten. Zo is er nog een fijne band gegroeid.'

Het zijn wel vaker vooroordelen die ons misleiden bij de eerste indruk, zoals de Nederlandse onbeschaamdheid hier een verkeerd beeld gaf. We zien namelijk eerst de kenmerken die iemand in een sociale groep plaatsen, zoals uiterlijk, geslacht en huidskleur. 'Die stereotypes zijn niet per definitie onjuist, maar het probleem is dat ze gedachteloos worden toegepast', stelt Vonk. 'Je schrijft dan bepaalde kenmerken toe aan een persoon puur op basis van de sociale groep waartoe die behoort.'

Eerste indrukken dienen om ons brein energie te besparen. Het zijn shortcuts die helpen om de wereld op een snelle manier te structureren

Bovendien zijn onze indrukken op basis van uiterlijk en gezichtsuitdrukkingen niet nauwkeurig genoeg om er karaktertrekken uit af te leiden. Dat vertelt Alexander Todorov in zijn boek *Face value*. Bij mensen die we kennen, kunnen we vrij goed aan hun gezicht zien hoe ze zich voelen, maar bij nieuwe gezichten is dat niet het geval. Zo beoordelen we gelukkige gezichten snel als betrouwbaar en boze gezichten als onbetrouwbaar. Die momentopname kunnen we niet gebruiken als voorspeller van iemands persoonlijkheid, en toch doen we dat.

Halve waarheden

Je wacht op de tram naast een meisje met wallen en een onverzorgde haardos, en een man verborgen achter een grote sjaal en hoofdtelefoon. De een lijkt een zware nacht gehad te hebben, de ander is in zichzelf gekerd. Tot zover de eerste indruk. Als die al niet resoluut fout is, dan wel op zijn minst onvolledig. 'De meeste mensen hebben nu eenmaal verschillende facetten. De ene keer zijn ze saai en serieus en de andere keer avontuurlijk, in de ene situatie zijn ze vriendelijk en zachtaardig en in de andere niet', schrijft Vonk. 'Als we iemand in veel situaties hebben meegemaakt, hebben we al die verschillende kanten kunnen waarnemen. Pas dan is onze indruk accuraat te noemen.'

Toen Gitte Lauwers in een nieuwe klas terecht kwam, had ze dan ook niet vermoed dat het meisje met de lange blonde haren, hevige make-up en een Louis Vuitton-sjaal ook een zachte kant had. 'Verblind door haar uiterlijk ging ik ervan uit dat ze een trut was, maar tijdens de maanden die volgden, viel juist op hoe lief en zorgzaam ze was. Toen we naast elkaar zaten in de klas, bleek dat ook zij een fout beeld van mij had. Ze dacht namelijk dat ik heel

teruggetrokken was, terwijl dat gewoon kwam doordat ik nog niemand kende. Had je me de eerste schooldag gezegd dat we nog onafscheidelijk zouden worden, ik had het nooit geloofd. Maar we zijn zelfs nog samen op kot geweest.'

Troebele bril

Vaak komen we er niet eens achter dat ons oordeel fout was. De eerste indruk beïnvloedt namelijk of en hoe we iemand daarna benaderen. Als iemand je niet aanstaat, geef je hem niet snel een tweede kans. Als Lauwers en haar vroegere beste vriendin niet in dezelfde klas hadden gezeten, hadden ze hun beeld nooit bijgesteld, gelooft ze. Ook Witters zou het contact met haar reisgenoot vermeden hebben als ze geen kamer moesten delen. 'Juist omdat we door dat vervelende gevoel moesten gaan, zijn we dichterbij elkaar gekomen.'

Zodra een beeld vastzit in ons hoofd zullen we het dus nog moeilijk wijzigen, tenzij we die persoon wel moeten blijven zien. Dat heeft te maken met het halo-effect. 'De informatie die je als eerste over iemand krijgt, is de bril die verdere gegevens over die persoon kleurt. Zo zal je hetzelfde gedrag bij een man of een vrouw heel anders interpreteren', legt Vonk uit.

Toch meent ze dat we nog van indruk kunnen veranderen. 'Als je iemand beter leert kennen, ontdek je ook andere kanten waardoor blijkt dat de eerste indruk niet klopte.' Dat kan wel even duren. Onderzoekers van Harvard hebben aangetoond dat er zo'n acht positieve ontmoetingen nodig zijn om een slecht oordeel te wijzigen. Professor Bertram Gawronski voegt toe dat we die persoon in meerdere contexten moeten ontmoeten. Zolang we iemand in dezelfde situatie zien, domineert de eerste indruk, maar als we ervaringen opdoen in andere omgevingen, dan verliest de eerste indruk langzaam aan kracht. Tot slot hangt dat ook af van het soort oordeel. Als iemand dom overkomt, moet die alleen iets slims zeggen om die indruk te wijzigen', zegt Vonk. 'Maar als iemand die niet te vertrouwen lijkt, zich plots heel betrouwbaar gedraagt, dan denk je eerder dat die daarmee iets gedaan wil krijgen.'

Second dates

Een tweede indruk is niet onmogelijk, maar het vraagt dus wel tijd en moeite. Hoe kunnen we onszelf dan overtuigen om door onze eerste indruk te breken? Moeten we iedere slechte date een tweede kans geven? Toch niet. Eerste indrukken dienen er net voor om ons brein energie te besparen. Het zijn shortcuts die helpen om de wereld op een snelle manier te structureren. Maar nu het goede nieuws: onderzoek van Yale University heeft aangetoond dat we na een slechte indruk iemand sneller het voordeel van de twijfel geven. Als we een goede indruk van iemand hebben, zijn we vrij zeker van ons oordeel. Maar als we een slecht beeld hebben, staan we meer open voor nieuwe informatie. Als die persoon informatie aanbrengt, bijvoorbeeld door uit te leggen waarom hij op een bepaalde manier reageerde, dan zijn we bereid om onze eerste indruk te wijzigen. Dat vereist wel initiatief van de andere persoon. Al lijkt af en toe een tweede kans vragen makkelijker dan er telkens een te moeten geven. Wat denk je, tijd voor een herkansingsronde in *Second dates*?

Wat we wel zelf kunnen doen, is van bij het begin onze fouten proberen te vermijden. Wat kunnen we doen om ons niet te laten vangen bij de eerste indruk? 'Het begint met erkennen dat we altijd vooroordelen hebben, al dan niet onbewust', zegt Vonk. 'Die zitten namelijk ingebakken in onze cultuur. Vervolgens moeten we leren om die stereotypes te onderdrukken totdat we meer informatie verzameld hebben. Zo hebben we meer aandacht voor het specifieke individu dat voor ons staat. Dat vereist een bewuste keuze, maar als je het vaak doet, wordt het proces geautomatiseerd. En na een tijd gaat het vanzelf.'

Maya Toebat

de maand van

Daan Borloo

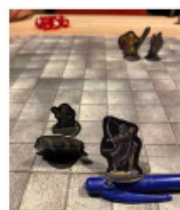


Kerkers en draken

Een tijd terug vroeg een vriend mij of ik wou deelnemen aan de *Dungeons & dragons*-campagne die hij aan het voorbereiden was. Het wereldvermaarde rollenspel had de geek in hem wakker gekust en nu verzamelde hij een ploeg gedreven spelers die zich welwillend zouden onderwerpen aan de met draken, gnomes en elfen doorspeelde avonturen die hij uittekende als zogenaamde 'Dungeon Master'. Dat dat een wel heel kinky term is voor een spell leider, onderschreef hij volkomen.

Ik kende het spel van de serie *Stranger things* maar wist verder niet wat ik ervan mocht verwachten, dus ik zei openhartig 'ja'. Sindsdien beleeft ik mij één keer per maand richting World's End, een Gentse kelder – hoe kan het anders? – waar je fabelachtige comics en buitengewone bordspelen kunt kopen, lezen en spelen. In de tijdloze nissen van het ondergrondse walhalla worden op lange tafels de meest fantasierijke werelden opgeroepen door een schare analoge gamers met een waanzinnig groot verbeeldingsvermogen. Niemand maalt erom dat de stoelen spuwgelelijk zijn: in World's End heersen andere modellen van tijd en ruimte, maar ook van esthetiek.

Dit is al de derde sessie van onze *Dungeons & dragons*-trip. De kaart van een fictief land ligt voor ons opengeplooid, de frisse Duvels worden aangeroepen en de Dungeon Master overschouwt zijn troepen. Vanaf nu zijn we niet langer onszelf, maar kleurrijke personages van beschilderd karton op een welbepaalde queeste, namelijk het verjagen van de witte draak uit het noorden. Ja, sante! Onze handelingen worden niet meer getoetst aan de wetten van de



Monopoly, *Risk* en het ganzenbord: gesloten circuits van eenduidigheid waarin slechts de individuele eindoverwinning telt

fysica, maar aan de willekeur van verschillende dobbelstenen: dieprode teerlingen met vier, zes, acht, tien, twaalf of zelfs twintig zijden. De getallen die we werpen, bepalen de graad van ons succes of ons falen. Bij het oversteken van een wilde rivier bijvoorbeeld, die nergens anders bestaat dan in ons hoofd. Of in het afwenden van een stiekeme aanval door bloeddorstige orks. In *Dungeons & dragons* is niets te gek en alles mogelijk.

Waar ik het meeste aan moet wennen, is niet per se de groteske vorm van het spel of de schijnbaar onverteerbare veelheid van zijn beginselen – het meest recente *Players' handbook* omvat 320 bladzijden! – maar dat je als groep speelt, samen, in een open wereld zonder afgelijnd verloop. Ik ben opgegroeid met *Monopoly*, *Risk* en het ganzenbord: allemaal gesloten circuits van eenduidigheid waarin slechts de individuele eindoverwinning telt. Als je erover nadenkt, zijn het stuk voor stuk verkapt egotrips. Tijdens het spelen ben je bezeten en verdoofd op zoek naar zoete roem, maar achteraf voel je je een tikkelje eenzaam en misschien zelfs vies. Was dit het dan? Er is niemand om je triomf mee te delen, behalve jezelf. Om nog maar te zwijgen van het lege gevoel dat een nederlaag met zich meebrengt... Nooit gedacht dat de sleutel voor verbinding bij draken en in kerkers kon liggen.

Daan Borloo is auteur, dramaturg en een begenadigde bingewatcher. Samen met Florian Deroo stelde hij het boek *De Netflix essays* samen, met bespiegelingen over Netflix Originals. Deze maand schrijft hij over de populaire en minder populaire cultuur waarvoor hij schamteloos zijn nachtrust inruilt.