

JAAP VAN GINNEKEN

De aarts-optimist



Jaap van Ginneken is media- en massapsycholoog

Kaboem krak rinkeldekinkel! Op een kruispunt schrikt een bestuurder van een tegenligger, en knalt keihard tegen een verkeerszuiltje. Hij stapt uit, kijkt naar de deuk in de bumper en vloekt: “Verdomme, mijn hele nieuwe auto in de prak!” Zijn vrouw verzucht daarentegen: “Gelukkig zijn we verzekerd, en is er niemand gewond!” Het toont het grote verschil tussen de pessimist en de optimist.

Is dat verschil aangeboren of aangeleerd? Allebei een beetje. Het Amerikaanse plaatsje met de toevallige naam Twinsburg begon ooit met een jaarlijks festival voor tweelingen. Daar komen dan steeds ook veel medici en psychologen van universiteiten en laboratoria op af. Zij zetten aan de randen van het terrein standjes op, en bieden bescheiden bedragen aan de twins om tussen de bedrijven door even testjes te komen doen.

Van veel eigenschappen kwam zo merkwaardigerwijs vast te staan dat ze voor bijna de helft genetisch bepaald zijn. Zoals de neiging om vertrouwen te geven aan anderen, maar ook om vertrouwen van anderen te krijgen. Hoeveel goede vrienden je hebt, en of die dan zelf óók weer onderling bevriend zijn – en dus een hecht netwerk vormen. Daarbinnen verspreiden zich vervolgens ook stemmingen zoals optimisme of pessimisme – zelfs naar vrienden van vrienden die je zelf niet persoonlijk kent.

Maar ook de mate waarin je je gelukkig voelt, of juist eenzaam. Als een vriend van jou gelukkig is of wordt, is er 9 procent meer kans dat dit tevens voor jou gaat gelden (en bij ongeluk 7 procent). Dat ligt deels niet aan rijkdom of armoede, maar aan mentaliteit. Het geluksgevoel in mensen en netwerken is daarnaast in een mensenleven ook weer verbazingwekkend constant. Een hoofdprijs of een rolstoel maakt soms maar een paar maanden enig verschil, daarna keert het eerdere levensgevoel terug.

Ondertussen hebben wij natuurlijk een uitgesproken voorkeur voor optimisten als familielid of buur, vriend of kennis, collega of adviseur. Constructieve gedachten, gevoelens en gedragingen van optimisten zijn eveneens besmettelijk. Als jij demonstratief tien euro hebt gegeven voor Haïti of Pakistan, en erover hebt gepraat, dan heeft dat vaak anderen om je heen over de streep helpen trekken, en blijkt je gift zo achteraf door hen meer dan verdubbeld te zijn. Door de uitstraling naar het netwerk vindt dus zelfs een uitvergroting van onze goede daden plaats. Daarnaast hebben wij natuurlijk allemaal een uitgesproken voorkeur voor mensen met optimistische gezichten en uitdrukkingen, houdingen en gebaren – en sluiten ons liever bij hen aan dan bij klagers. Studenten moesten een oordeel geven over hoe een onbekende nieuwe docent les zou geven.

// Een hoofdprijs of een rolstoel maakt korte tijd enig verschil, daarna keert het eerdere levensgevoel terug //

Aan de hand van een paar minuten video, soms ook nog zonder geluid. Hun ‘uitstraling’ bleek een perfecte voorspeller van de beoordeling drie volle maanden later, na afloop van het gehele college trimester. Toen ik in mijn huidige omgeving kwam wonen, had ik ’s morgens de keuze uit vijf verse bakkers in één blok. Ik werd en bleef vaste klant in een winkeltje met een eeuwig opgewekte mevrouw achter de toonbank, een echt zonnetje in huis. In de VS werd daarover twee jaar geleden nog eens een onderzoek gedaan met behulp van een heuse hersenscanner. Niet alleen bleken proefpersonen een uitgesproken voorkeur te hebben voor bedienend personeel met een glimlach – ze onthielden hun gezichten en namen ook veel beter. Dus onthoud zélf bij een aanrijding: ‘Smile! You may be on candid camera...’ ■