

## PDF hosted at the Radboud Repository of the Radboud University Nijmegen

The following full text is a publisher's version.

For additional information about this publication click this link.

<http://hdl.handle.net/2066/209661>

Please be advised that this information was generated on 2020-11-23 and may be subject to change.

# Effectief discussiëren over vaccineren

*Enny Das*

De meeste Nederlanders kiezen ervoor hun kinderen te laten vaccineren. Maar een selecte groep Nederlanders maakt de keuze tegen vaccinatie. Dat doen zij uit een religieuze overtuiging dat de gezondheid van hun kinderen in de handen van God ligt, of vanuit ander overtuigingen, zoals het idee dat vaccinatie schadelijk kan zijn voor de gezondheid. In een eerder paper over vaccinatie gaf ik aan dat de overheid de grote welwillende meerderheid niet over het hoofd moet zien in de communicatie over vaccinatie (1). Gegeven de licht dalende vaccinatiegraad in Nederland en in andere Europese landen in de afgelopen jaren, is het denkbaar dat de pro-vaccinatie meerderheid zich (pas) in de komende jaren intensiever gaat informeren over wat voorheen gewoontegedrag was. Daarom is het van belang om cruciale informatie over een ingewikkeld onderwerp als vaccinatie invoelbaar maken voor een groot publiek, door gebruik te maken van metaforen, *framing* en beelden. Dit paper dient een ander doel. Het zoomt in op de vraag hoe je het beste kunt communiceren met de minderheid; de groep twijfelaars en het groepje mensen dat tegen vaccineren is.

## **Strijd om de waarheid**

In de brief van 19 november jl. aan de voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal stelt staatssecretaris Blokhuis dat hij het online verspreiden van onwaarheden actief wil tegengaan, onder meer door een team van onafhankelijke experts in te stellen dat actief weerwoord biedt aan misvattingen over vaccinaties. De hamvraag is hier of, en zo ja wanneer, mensen openstaan voor dergelijke actieve weerwoorden. Psychologisch onderzoek onderscheidt verschillende motieven bij het actief verwerken van informatie: 1) het motief om een correcte mening vormen, 2) het motief om een goede indruk te maken op anderen, en 3) het motief om een belangrijke identiteit of waarde beschermen (2). Alleen wanneer mensen gemotiveerd zijn om een correcte mening te vormen, zijn mensen open-minded en bereid om de boodschap van de ander objectief te evalueren. Dit motief zou voor mensen die nog twijfelen over vaccineren saillant kunnen zijn; twijfelaars zouden mogelijk ontvankelijk zijn voor actieve weerwoorden van experts. Helaas houdt hier het goede nieuws even op.

Want wanneer mensen een onderliggende waarde of identiteit verdedigen, treden er vertekeningen op in informatieverwerking, die tot doel hebben om uit te komen bij de eigen geprefereerde conclusie. Vergelijk het met de verstokte roker die op een antirookcampagne reageert door te stellen dat zijn opa 90 jaar is geworden en rookte als een ketter. Dit motief zien we terug in

de huidige discussies tussen voor- en tegenstanders van vaccinatie. Dit zijn feitelijk schijndiscussies, waarbij elke partij de eigen geprefereerde waarheden over de schutting gooit. Het doel is veelal niet om de ander te horen, maar om het eigen standpunt te bevestigen. Dergelijke (online) debatten zijn, in termen van overtuigingskracht, een heilloze weg. Ze informeren niet, ze polariseren hooguit. Experts inzetten voor het actief bestrijden van misvattingen gaat daarom niet helpen om sterke tegenstanders van vaccinatie tot inkeer te laten komen. Hieronder suggereer ik enkele alternatieven met grotere kans van slagen.

### **Waarden bevestigen en uitdragen**

Wanneer mensen zich aangevallen voelen, vertonen zij weerstand. Onderzoek laat zien dat weerstand doorbroken kan worden door het principe van zelfbevestiging, waarbij mensen de mogelijkheid wordt geboden voor hen belangrijke waarden te bevestigen (3). Mensen staan meer open voor 'bedreigende' standpunten wanneer ze eerst gereflecteerd hebben op wat voor hen belangrijk is, of een vragenlijst hebben ingevuld die suggereert dat zij aardige, goede mensen zijn. Ze zijn dan beter in staat om deze informatie met open vizier tegemoet te treden, en ernaar te handelen. Zelfbevestiging werkt niet als de ander een compliment maakt; belangrijk is dat de persoon dit *zelf* doet (4, 5). Hoe kan dit? Het onderliggende principe is vergelijkbaar met een weegschaal of balans; bedreigingen van bepaalde aspecten van de identiteit kunnen worden hersteld door een positieve bevestiging van andere aspecten van de identiteit. Kort gezegd, wanneer ik weet dat ik een aardig persoon ben, neem ik aanvallen minder persoonlijk. Het principe van zelfbevestiging biedt verschillende aanknopingspunten voor het verbeteren van gesprekken en discussies over vaccinatie:

- 1. In zijn brief merkt staatssecretaris Blokhuis op dat hij het belangrijk vindt dat professionals de juiste handvatten hebben om met ouders en kinderen in gesprek te gaan over vaccineren. Zelfbevestiging kan als strategie gebruikt worden om een veilige basis te creëren voor een gesprek met twijfelende ouders. Dit gesprek zou bij voorkeur moeten beginnen met een oriënterende insteek, waarbij de professional twijfelende ouders de ruimte geeft om te reflecteren op voor hen belangrijke waarden. Dit kun je trainen. Laat professionals niet onvoorbereid dergelijke gesprekken aangaan, is mijn advies.*
- 2. In het huidige debat tussen voor- en tegenstanders van vaccinatie lijkt het alsof er gestreden wordt om de waarheid. Maar feitelijk ligt de onenigheid een niveau dieper, op het niveau van onderliggende waarden, zoals gezondheid en keuzevrijheid. In plaats van te discussiëren over feiten, kan weerstand worden omzeild door een laag dieper te gaan in het debat. Door vragen over onderliggende waarden te durven opwerpen en beantwoorden komt meer openheid en de mogelijkheid van common ground tussen voor-*

*en tegenstanders van vaccinatie. Vragen als “Wat is goede gezondheid ons waard?” en “Gaaf het individuele belang boven het groepsbelang?” kunnen helpen de discussie voorbij de ‘zinloze feiten’<sup>4</sup> te brengen.*

Tot slot. In een ‘post-truth’ samenleving, waarin feiten niet meer altijd houvast bieden, wordt het belangrijker dat politici stelling nemen in morele kwesties. Een voorbeeld: het belang van groepsimmunitet. Je kind laten vaccineren lijkt voor veel Nederlanders een individuele keuze, maar is dat niet. Als politici van mening zijn dat kwetsbare Nederlanders niet in gevaar mogen komen door de individuele keuzes van andere Nederlanders, dan moeten zij openlijk kiezen voor het belang van het behoud van groepsimmunitet. Het duidelijk zetten van een norm “waar Nederland voor staat” kan rust brengen in de samenleving en een nieuwe basis vormen voor toekomstige meningsvorming.

## **Literatuur**

1. Das, E (2019). *Communiceren over vaccineren: Overschat de ontvanger niet*. Position paper t.b.v. rondetafeldiscussie Tweede Kamer op 21 januari 2019.
2. Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Orlando, FL: Harcourt Brace.
3. Steele, C. M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21, pp. 261–302). New York: Academic Press.
4. Van Koningsbruggen, G. M., & Das, E. (2009). Don’t derogate this message! Self-affirmation promotes online Type 2 diabetes risk test taking. *Psychology and Health*, 25, 635-649.
5. Epton, T., Harris, P. R., Kane, R., van Koningsbruggen, G. M., & Sheeran, P. (2015). The impact of self-affirmation on health-behavior change: A meta-analysis. *Health Psychology*, 34(3), 187-196.

---

<sup>4</sup> Uiteraard zijn feiten niet zinloos, maar ze bieden geen soelaas in het huidige gepolariseerde debat.