

Vergeet de lusten, kijk naar de lasten

Twee weken geleden schreef de psycholoog **Roos Vonk** in het Vervolg een essay over de psychologie van de vleeseter. Vandaag gaat ze dieper in op de vraag hoe het komt dat het vlees zwak is, eten boven de moraal gaat en wat we daartegen kunnen doen.

Bij de beroemde marshmallow-experimenten van Walter Mischel in de jaren zestig werden kleuters alleen gelaten met een marshmallow. Als ze die niet opaten, zouden ze nog meer marshmallows krijgen. Sommige kinderen lukte dat, andere niet: zij hadden zoveel trek in de marshmallow, dat ze de kans op meer lieten schieten. Deze kinderen hadden te weinig beheersing van hun impulsen om meer waardevolle langetermijndoelen te realiseren – een vermogen dat wordt gezien als een cruciaal kenmerk van emotionele intelligentie.

Veel gebeurtenissen van de afgelopen jaren wijzen uit dat volwassenen met grote invloed dit vermogen eveneens vaak missen. Banken leenden geld uit dat ze zelf niet hadden, aan mensen die het ook niet hadden, omdat dat direct voordeel opleverde. Niet alleen financieel, maar ook ecologisch leven we zwaar op krediet: we leven een kwart boven het duurzaam gebruik van de beschikbare ecologische bronnen.

Het streven naar directe behoeftebevrediging ten koste van bestendigheid zit in de aard van het beestje. Net als andere dieren hebben mensen een diepgevoerde neiging om te benaderen wat lust geeft – lekker eten, seks, liefde, erkenning, macht, *whatever turns you on* – en te vermijden wat onlust geeft. Duizenden jaren beschaving hebben aan dit instinct weinig veranderd. Dankzij technologische ontwikkeling kunnen we op grote schaal vissen, regenwouden kappen en industriële veestallen bouwen. Aldus zijn we in staat veel lust met weinig last binnen ieders bereik te brengen (een kilo kippenbouten voor € 1,94).

Onze morele ontwikkeling is hierbij vergaand achtergebleven. We willen ons prettig voelen en gooien het op een akkoordje met andere waarden. In 2030 gaan we écht iets doen aan de CO₂-uitstoot. Ooit ga ik stoppen met roken. Morgen doe ik weer aan de lijn. Bij dilemma's die zich pas over een paar jaar afspelen, blijken mensen aanzienlijk vaker te kiezen voor morele waarden dan bij hier-en-nu-dilemma's: die worden beheerst door verleidingen. Dat komt door het verschil tussen 'hete' en 'koude' beslissingen. Hier-en-nu-keuzes zijn heet: ze worden gedreven door behoeftes en verlangens. Stoppen met roken of met lekker eten lijkt goed te doen als het pas later hoeft (koud), maar als het erop aan komt, heb je onbedwingbaar veel zin in die sigaret of dat lekkere hapje (heet).

Een typisch menselijk talent is dat we daar mooie verklaringen voor hebben waarin we onszelf schetsen als verstandige, volwassen, verantwoordelijke wezens. Maar feitelijk gedragen we ons nog altijd als kleuters die leven volgens het motto 'hebben is houden'; primitievelingen die de gevolgen van hun gedrag op langere termijn te ingewikkeld en ongemakkelijk vinden om bij stil te staan.

Recht praten

Eén aspect van dit lust-onlust-principe heb ik twee weken geleden belicht: de gevolgen van de vee-industrie voor dierenwelzijn, milieu, klimaat, volksgezondheid en wereldvoedselvoorziening – die door vleeseters in één klap worden weggeveegd met opmerkingen als: 'Tja, het is lekker.' Ook op andere terreinen winnen persoonlijke genoegens het vaak van klimaat, milieu en dierenwelzijn. Naast het streven naar directe behoeftebevrediging zijn er minstens drie menselijke eigenaardigheden die dit in de hand werken.



In veel gevallen wordt iemand in een bontjas gezien als een snob die niet kan nadenken.

Foto Bart Mühl

De eerste is de neiging om recht te praten wat krom is. Als je enerzijds het milieu belangrijk vindt en anderzijds vlees eet, kun je last krijgen van het onaangename gevoel dat 'cognitieve dissonantie' wordt genoemd. Die dissonantie lossen mensen op door een van de twee cognities te veranderen (bijvoorbeeld: minder of biologisch vlees eten, of de bezwaren tegen de vee-industrie in twijfel trekken) of door cognities erbij te bedenken die de tegenstelling verzachten. Bijvoorbeeld: 'Biologisch is te duur', 'Vlees is lekker', 'Je hebt het nodig', 'Mijn kinderen willen vlees, en ze lusten al zo weinig', 'Ik doe al zoveel aan het milieu', 'Dat ene hamlapje van mij maakt weinig uit'.

Dankzij onze interne onbewuste spindoctor hebben we het idee dat we zelf moreler zijn dan de doorsnee-medemens. Als de doorsnee-medemens zichzelf rechtvaardigt, denken we: 'Ja hallo, die redeneert wel erg naar zichzelf toe!' Bij onszelf denken we dat nooit. Hierdoor hebben we helemaal niet het idee dat wij persoonlijk iets verkeerd doen. Bedenk dat ook politici en beleidsmakers mensen zijn, die óók zo in elkaar zitten.

De tweede factor, een die met name in dit tijdsgewricht het hedonistische beestje in ons versterkt, is het wat kinderachtige en narcistische idee dat we 'ons gevoel' moeten volgen, 'recht hebben op geluk' en dat belemmeringen op die weg een beknotting van onze individuele vrijheid vormen. Ik wil zeker niet propageren dat we allemaal rationele Dr Spock-achtige wezens worden, of dat emoties geen rol mogen spelen in onze

beslissingen, maar de gedachte dat 'trouw zijn aan je gevoel' je ticket naar vrijheid en geluk is, berust op een misvatting.

Het gevoel is sterk verbonden met onze instincten. Het zorgt ervoor dat we doen wat goed voor ons is: eten, exploreren, verliefd worden, vrijen, je best doen om erbij te horen of status te verwerven, reageren op iemand die op je tenen gaat staan in de tram of die op je werk met je

De lol is eraf als een Hummer-rijder hoort: jij hebt zeker een klein piemeltje? Dat werkt

ideeën aan de haal gaat. Maar omdat veel instincten niet altijd meer adequaat zijn, motiveert het gevoel ons ook tot gedrag dat juist slecht voor ons is – te veel eten, doorgaan met verslavingen zoals roken, drinken, of onbeantwoorde liefdes of – slecht voor de medemens – explosief reageren als iemand iets doet wat ons niet bevalt, of andere vormen van emotionele incontinentie of – slecht voor het grotere collectief – vlees eten, vliegen, indruk maken met een dikke auto.

Allemaal voorbeelden van gedrag dat 'goed voelt', maar niet goed voor ons is.

Omdat gevoelens gekoppeld zijn aan instincten, betekent de dictatuur van het gevoel ('Ik moet dit doen omdat ik het zo voel') bovendien dat je jezelf even onvrij maakt als andere dieren, die immers ook hun instincten volgen. In de woorden van onderzoeker Roy Baumeister: 'De meeste mensen denken dat 'vrije wil' betekent dat je kunt doen wat je wilt. Maar het is juist andersom: we gebruiken onze vrije wil om ons in te houden.' Juist door niet toe te geven aan impulsen, creëer je de vrijheid om verschillende mogelijkheden te verkennen en hun korte- en langetermijngevolgen af te wegen.

CO₂-uitstoot

De derde complicatie is dat vliegen, vlees eten en ander gedrag dat voor het collectief op grotere schaal nadelig is, in onze samenleving volkomen geaccepteerd is. Niemand ziet dit gedrag als asociaal, dus is er geen enkele prikkel om het te veranderen. Onze overheid, die hier een voorbeeldrol zou kunnen vervullen, helpt zelfs de sectoren in stand te houden die het meest bijdragen aan CO₂-uitstoot (de vee- en vliegindustrie).

Onze politici, die zo dolgraag 'het contact met de kiezer' willen behouden, doen er bovendien alles aan om het beperkte blikveld van de kiezer – met koopkrachtplaatjes in de hoofdrol – te bekrachtigen: in de verkiezingscampagne werd vooral gekedijverd wie het best de hedonistische ikjes van de kiezer kan behagen, met hypotheekrenteaftrek en AOW-leeftijd als breekpunten, alsof het ideologische principes waren.

Zo wordt ook hier, waar het gaat om

langetermijnkeuzes die het gehele collectief aangaan, de agenda opnieuw bepaald door het lust-onlust-principe. Geen wonder dat er verdeeldheid ontstaat als dat de basis is.

Omdat mensen sociale dieren zijn – ook dat is instinct – bewegen ze mee met de normen van hun groep. Ooit, in de kleinere gemeenschappen waarin mensen leefden, zette dat een rem op exploitatief gedrag. Wie het collectieve goed schaafde ten behoeve van persoonlijk voordeel, werd kwaad aangekeken of uit de groep gegooid. Van nature zijn mensen daar zeer gevoelig voor. Zoals consumentenpsycholoog Geoffrey Miller het zegt: je krijgt een Hummer-rijder niet in een andere auto door hem voor te lichten over klimaatverandering, maar door in te spelen op zijn verlangen naar status, want dát is wat hem drijft.

Stel dat je tegen een Hummer-rijder zegt: 'Je hebt zeker een klein piemeltje, dat je zo'n auto nodig hebt?' Stel dat dit idee gemeengoed wordt en dat overal waar mannen in dikke auto's worden gesignaleerd, mensen het kleinpiemeltjesgebaar maken. Dat werkt, want dan is de lol eraf. Voor bepaalde producten is dit proces al langzaam begonnen. In veel kringen wordt een Hummer-rijder al gezien als patserig, en iemand in een bontjas is al een snob die niet kan nadenken. Op termijn zullen we wellicht ook negatieve associaties krijgen bij vlees eten (bijvoorbeeld onbeschaafd, *lower-class*).

Met de huidige maatschappelijke normen kun je als betrokken en geïnformeerd consument niets anders doen dan varen op je persoonlijke morele kompas. Net als bij andere vormen van groepsdenken – waar mensen met z'n allen de mist in gaan door op de consensus te vertrouwen – is het zinvol de vraag te stellen: als ik doe wat anderen doen, is dat dan consistent met mijn eigen waarden? Met die vraag verschuift het leidend-principe van 'heet' (de onderbuik: wat is lekker?) naar 'warm' (het hart: waar geloof ik in?). De een zal op grond van zo'n afweging biologisch gaan eten, de ander wordt veganist, en een derde verandert niets omdat zijn gedrag al strookt met zijn persoonlijke waarden.

Als je eigen waarden pleiten voor een gedragsverandering, kan dat onprettige gevolgen hebben: je geeft een deel van je gemak op, of je beslissing roept wrijving op bij anderen die het 'onhandig' of 'onzin' vinden. In het licht van het 'druppel-op-een-gloeïende-plaat'-gevoel is de terugkeer naar oude gewoontes dan vaak snel gemaakt; immers: heeft al die moeite wel zin? Maar de zin is ook niet dat je de wereld redt. De zin is dat je gedrag overeenstemt met datgene waar je in gelooft. Dát is individuele vrijheid.

Dat is ook de essentie van emotionele volwassenheid en beschaving: het vermogen om hedonisme te overstijgen ten behoeve van morele waarden en langetermijndoelen. Het vermogen om verder te kijken dan je neus lang is, in plaats van te wachten tot een ander het doet. Niet te denken aan 'wat wil ik hebben', maar aan 'wie wil ik zijn'. Als we die mate van zelfintegriteit bereiken, wie weet, krijgen we dan ook de regering die we daarmee verdienen, en die de rest doet.

Roos Vonk is hoogleraar psychologie aan de Radboud Universiteit Nijmegen, auteur van *Ego's en andere ongemakken*, over menselijke gebreken, en initiatiefnemer van www.duurzameveeteelt.nl. Het essay van twee weken geleden is te vinden op <http://www.duurzameveeteelt.nl/site/docs/vleeseters.pdf>.