

Tekst 2

Over oorlog en vrede wordt niet rationeel beslist: waarom haviken vaak winnen van duiven

(1) De talloze adviseurs die staats-
hoofden in tijden van spanningen en
conflicten terzijde staan, vallen grofweg
in twee categorieën uiteen. Aan de ene
kant staan de zogeheten 'haviken': zij
geven de voorkeur aan krachtadig
optreden, zijn meer geneigd strijd-
krachten in te zetten en zullen eerder
betwijfelen of het een goed idee is om
concessies te doen. Zij ontwaren vaak
in het verre buitenland onwrikbaar
vijandige regimes, die maar één taal
verstaan: geweld. Aan de andere kant
staan de 'duiven', sceptisch over het
gebruik van geweld en eerder bereid
om naar politieke oplossingen te
zoeken. Waar haviken bij hun tegen-
standers vrijwel uitsluitend vijandigheid
waarnemen, wijzen duiven dikwijls op
aanknopingspunten voor een dialoog.

(2) Wanneer haviken en duiven ieder
hun zaak bepleiten, zou je hopen dat de
politici die het beleid moeten maken, de
aangevoerde argumenten op hun
merites beoordelen en ze zorgvuldig
tegen elkaar afwegen alvorens tot actie
over te gaan. Vergeet het maar.

Volgens de moderne psychologie zijn
beleidsmakers al bij voorbaat geneigd
de haviken onder hun adviseurs meer
gehoor te schenken dan de duiven.
Met politiek of strategie heeft dat niets
te maken. De menselijke geest is van
nature het meest ontvankelijk voor de
overtuigingen en de voorkeuren van de
haviken.

(3) Psychologen hebben een aantal
voorspelbare, op vooroordelen
gebaseerde neigingen ontdekt in de
manier waarop mensen situaties
beoordelen en risico's taxeren. Al deze
neigingen blijken in het voordeel van de
haviken te zijn. Door deze

psychologische mechanismen over-
drijven politieke leiders de kwade
bedoelingen van tegenstanders,
schatten zij verkeerd in hoe de tegen-
standers hén zien, zijn zij ál te
optimistisch wanneer de vijandelijk-
heden uitbreken en zijn zij onvoldoende
bereid om bij onderhandelingen
concessies te doen. Het zijn allemaal
factoren die het uitbreken van oorlogen
bevorderen en het sluiten van vrede
bemoeilijken.

(4) Hiermee wil niet gezegd zijn dat de
haviken het altijd mis hebben. Er zijn
zelfs argumenten om in het algemeen
te kiezen voor een havikachtige
benadering. Zo is het volstrekt redelijk
om meer dan vijftig procent zekerheid
te eisen alvorens toezeggingen van een
gevaarlijke tegenstander te accepteren.
Maar de door psychologen onderzochte
tendensen gaan verder dan dit soort
verstandige gedragsregels, en ze zijn
niet het resultaat van een serieuze
afweging.

(5) Bij een aantal laboratorium-
onderzoeken is bekeken hoe mensen
de intelligentie, de bereidheid tot onder-
handelen en de vijandigheid van hun
tegenstrever taxeren, en hoe ze hun
eigen eigenschappen op deze terreinen
zien. De bevindingen zijn ontvuchter-
end. Zelfs wanneer mensen zich
bewust zijn van de beperkte armslag
die de andere partij in bijvoorbeeld
militair-strategisch of financieel-
economisch opzicht heeft, houden zij
daar bij de beoordeling van de
motieven van de ander dikwijls toch
geen rekening mee. Maar ze nemen
aan dat de ander die hén waarneemt,
de beperkingen waaraan hun gedrag
gebonden is, wél onderkent.

(6) In conflictsituaties kan dit kwalijke gevolgen hebben. Een beleidsmaker of diplomaat die betrokken is bij gevoelig overleg met een buitenlandse regering, zal naar alle waarschijnlijkheid bij de vertegenwoordigers van dat land allerlei vijandig gedrag waarnemen. Voor een deel kan dat gedrag inderdaad voortvloeien uit diepgewortelde vijandigheid. Maar deels is het gewoon een reactie op de actuele situatie zoals de andere partij die waarneemt. De ironie wil dat personen die andermans optreden toeschrijven aan diepgewortelde vijandigheid, hun eigen optreden hoogstwaarschijnlijk afdoen als een gevolg van het feit dat ze zich door de tegenstander in het nauw gedreven voelen.

(7) De tendens van beide partijen om het eigen gedrag op te vatten als een reactie op het provocerende optreden van de ander is een bekend trekje van echtelijke ruzies, maar speelt ook een rol in internationale conflicten. In de aanloop naar de Eerste Wereldoorlog beschouwden de leiders van alle landen die weldra met elkaar in oorlog zouden zijn, zichzelf als veel minder vijandig dan hun tegenstanders.

(8) Zijn mensen dus veelal slecht toegerust om het gedrag van hun tegenstanders te verklaren, ze begrijpen ook slecht hoe zij zelf bij anderen overkomen. Dat kan tot uiting komen in kritieke fases van internationale crises, wanneer signalen zelden zo helder en ondubbelzinnig zijn als diplomaten en generaals wel denken.

(9) Neem de oorlog in Korea. In 1950, toen de strijdkrachten van de Verenigde Naties snel in noordelijke richting oprukten op het Koreaanse schiereiland, debatteerden beleidsmakers in Washington over de vraag hoe ver ze moesten oprukken en hoe de reactie van China zou kunnen uitvallen. De Amerikaanse minister van Buitenlandse Zaken was ervan overtuigd dat “in de hoofden van de Chinese communisten

niet de geringste twijfel zou bestaan omtrent het feit dat de strijdkrachten van de Verenigde Naties geen dreigende bedoeling hadden”. Omdat de Amerikaanse leiders wisten dat zij jegens China geen kwade bedoelingen hadden, namen zij aan dat de Chinezen dat ook wisten. Toen China reageerde met een militaire interventie, vatten de Amerikanen deze reactie op als een uiting van vijandschap jegens de Verenigde Staten, terwijl China zich in werkelijkheid waarschijnlijk bedreigd voelde door de oprukkende geallieerde troepen.

(10) Een andere belangrijke neiging die psychologen hebben gevonden, is overdreven optimisme. Onderzoek heeft uitgewezen dat een ruime meerderheid van de mensen zichzelf als bovengemiddeld slim, aantrekkelijk en begraafd beschouwt, en dat deze meerderheid haar toekomstig welzijn voortdurend overschat. Mensen lijden ook aan een ‘illusion of control’: de illusie de zaak in de hand te hebben. Zij overschatten systematisch hun invloed op gebeurtenissen die voor hen van belang zijn – ook als die gebeurtenissen in feite door het toeval of door andere factoren worden bepaald. Het valt niet moeilijk in te zien dat deze neiging de Amerikaanse beleidsmakers op een dwaalspoor heeft gebracht bij de voorbereidingen voor de oorlog in Irak.

(11) Juist in de aanloop naar een conflict is de neiging tot optimisme groot en de illusion of control sterk. De havik geeft meestal de voorkeur aan militair optreden boven diplomatieke stappen omdat hij rekent op een snelle en gemakkelijke overwinning. De inschatting dat de oorlog in Irak ‘een fluitje van een cent’ zou zijn, zoals enkele voorstanders van de aanval meenden, is maar één voorbeeld in een lange reeks ondeugdelijke voorstellingen van haviken. De elite in

Washington vatte destijds de eerste grote veldslag van de Amerikaanse Burgeroorlog (1861-1865) op als een gezellig uitje, zo zeker wist zij dat de federale troepen de rebellen vernietigend zouden verslaan. Vrijwel alle leidende figuren in de Eerste Wereldoorlog, tot dan toe de meest verwoestende oorlog uit de geschiedenis, voorspelden een betrekkelijk snelle en gemakkelijke overwinning voor hun partij. Die zinsbegoochelingen en overdrijvingen kunnen niet worden afgedaan als het gevolg van onvolledige of onjuiste informatie. Vóór het begin van ieder militair conflict zijn er, gewoonlijk aan beide kanten, optimistische generaals te vinden.

(12) Tegenover het optimisme waarmee men als regel zijn eigen kansen in een gewapend treffen beoordeelt, staat doorgaans een negatief oordeel over concessies van de tegenpartij. Psychologisch zijn wij niet alleen ontvankelijk voor de argumenten die haviken aanvoeren vóór de oorlog, maar ook voor hun argumenten tégen onderhandelingen. We hebben het gevoel dat iets minder waard is alleen al omdat de andere partij het heeft voorgesteld. Juist het feit dat een concessie afkomstig is van de vijand, ondermijnt de inhoud van het voorstel. Wát er wordt gezegd doet er minder toe dan wíe het zegt.

(13) Er zijn aanwijzingen dat deze neiging een belangrijk struikelblok is bij onderhandelingen. Bij een experiment beoordeelden Israëliische Joden een in werkelijkheid Israëliisch plan minder gunstig toen het aan de Palestijnen werd toegeschreven dan toen hun eigen regering als bedenker werd genoemd. Pro-Israëliische Amerikanen zagen een hypothetisch vredesvoorstel als partijdig voor de Palestijnen

wanneer die als indieners werden genoemd, maar als 'neutraal' wanneer het aan de Israëliërs werd toegeschreven.

(14) Het is duidelijk dat wanneer staatslieden worstelen met kwesties van oorlog en vrede, de haviken vaak de overhand hebben. En hun sterke startpositie vervliegt niet zomaar zodra de eerste kogels zijn afgevuurd. Terwijl de strategische calculaties dan gaan over veroverd of verloren gebied en aantallen slachtoffers, doet een nieuwe eigenaardigheid van de wijze waarop wij besluiten nemen haar intrede: onze diepgewortelde weerzin om een verlies of nederlaag te accepteren.

(15) Stel we hebben de keuze tussen optie A: een zeker verlies van 890 euro, en optie B: 90 procent kans om 1.000 euro te verliezen en 10 procent kans om niets te verliezen. In deze situatie zullen de meeste mensen liever de gok wagen en optie B kiezen, terwijl de andere keuze statistisch gezien de voorkeur verdient. Mensen verkiezen een mogelijk verlies boven een zeker verlies, ook al maken ze daarbij kans op een groter verlies. In Vietnam hebben Amerikaanse beleidsmakers vaak voor dit dilemma gestaan, en nu staan ze er opnieuw voor in Irak. Wie zich nu terugtrekt, accepteert een onloochenbare nederlaag. Daarbij vergeleken is volhouden relatief aantrekkelijk, ook al is de kans op succes klein.

(16) Haviken kunnen veel momenten in de jongste geschiedenis aanwijzen waarop geweld tot het gewenste resultaat heeft geleid, of al veel eerder had moeten worden toegepast. Maar inzicht in de ingewortelde neigingen van de mens kan er hopelijk toe bijdragen dat de haviken niet méér discussies winnen dan hun toekomst.

naar: Daniel Kahneman en Jonathan Renshon, in NRC Handelsblad, 3 en 4 februari 2007. Oorspronkelijk verschenen in Foreign Policy.

Tekst 2 Over oorlog en vrede wordt niet rationeel beslist: waarom haviken vaak winnen van duiven

- 21p **22** Maak een samenvatting in correct Nederlands van maximaal **220** woorden van de tekst "Over oorlog en vrede wordt niet rationeel beslist: waarom haviken vaak winnen van duiven". Zorg ervoor dat deze samenvatting begrijpelijk is voor iemand die de oorspronkelijke tekst niet kent. Uit je samenvatting moet duidelijk worden:
- welke typen adviseurs er bestaan in tijden van conflicten, en welke omschrijving van deze typen gegeven wordt;
 - naar welk type adviseur beleidsmakers geneigd zijn te luisteren, en welke algemene verklaring hiervoor gegeven wordt;
 - welke psychologische mechanismen worden genoemd ter onderbouwing van deze verklaring;
 - met welke wens deze psychologische analyse wordt afgesloten.