



Waarom wint desinformatie?

Beschrijving

In 2020, te midden van de stortvloed aan pandemische desinformatie, beweerde een tweet dat een Covid-19-vaccin trackingmicrochips bij mensen zou implanteren.

Binnen enkele uren was dat duizenden keren gedeeld, waardoor angst sneller werd verspreid dan welke wetenschappelijke verklaring dan ook zou kunnen tegengaan. Gezondheidsautoriteiten haastten zich om feiten te posten, maar de virale onwaarheid had al ingang gevonden.

Dit illustreert een angstaanjagende waarheid: hoewel verkeerde informatie niet nieuw is in het tijdperk van sociale media, kan het zich sneller verspreiden dan relevante informatie.



Decennia lang berustte de vroege wetenschapscommunicatie op een eenvoudige strategie: presenteer het bewijsmateriaal en verwacht van mensen dat ze van gedachten veranderen op basis van cijfers en grafieken. In wetenschappelijke communicatiestudies staat dit bekend als het *Deficit Model*¹, en het is grondig ontkracht.

Ervaring en onderzoek hebben de afgelopen jaren aangetoond dat deze aanpak zelden werkt. Dat komt omdat mensen vasthouden aan overtuigingen omdat ze verstrikt zijn in identiteit, ideologie en gemeenschap maar niet omdat ze de, op feiten gebaseerde, argumenten niet begrijpen.

Om mensen effectief te overtuigen, moeten wetenschappers verder gaan dan alleen gegevens/feiten te gebruiken. Ze moeten bewijsmateriaal combineren met empathie en er verhalen bij vertellen, om boodschappen te creëren die zowel tot het verstand als het hart spreken.

Het klinkt vreemd en uitdagend, maar het is nuttig om te begrijpen waarom het zo werkt.

Cognitieve vooroordelen

Het eerste dat je moet begrijpen is dat cognitieve vooroordelen koppig zijn.

Het kan ontmoedigend zijn om helemaal opnieuw te moeten beginnen met het opbouwen van vertrouwen in de digitale wereld, maar het goede nieuws is dat sommige groepen van nature al meer vertrouwen hebben dan andere. Dit vertrouwen kunnen ze gebruiken om desinformatie met meer succes te ontkrachten.

Artsen, bijvoorbeeld, worden over het algemeen zeer vertrouwd vanwege hun expertise en goede

bedoelingen. Je kunt je afvragen, als het vertrouwen in artsen zo hoog is, waarom wijzen mensen vaccinaties dan überhaupt af? En dat is een goede vraag. Bijna altijd is in die gevallen het vertrouwen tussen arts en patiënt uitgehold door een of andere negatieve ervaring.

Positief nieuws

Maar er is positief nieuws: uit onderzoek blijkt dat zelfs als het vertrouwen in artsen eenmaal verloren is gegaan, het kan worden herwonnen door transparantie, empathie, en tonen van competentie. Maar ook eerlijk zijn over onzekerheden, aandachtig luisteren naar patiënten, zorg tonen voor hun welzijn, en het consequent verstrekken van betrouwbaar medisch advies. Dit helpt allemaal om het vertrouwen in de loop van de tijd weer op te bouwen.

Uit onderzoeken is gebleken dat ouders die aarzelen met vaccins vaak van gedachten veranderen nadat ze zijn uitgenodigd voor een één-op-één gesprek met een gekwalificeerde arts, die hun angsten respectvol aanhoort en weet aan te pakken. Dit werkt zelfs in de meest resistente bevolkingsgroepen.

Onderzoek laat zien dat leeftijdsgenoten, gemeenschapsleiders of individuen met gedeelde identiteitskenmerken overtuigingen veel effectiever kunnen beïnvloeden dan experts op afstand. Op dezelfde manier kunnen herkenbare stemmen die verhalen vertellen over klimaateffecten het publiek beter overtuigen dan feitelijke data alleen.

Contra-intuïtief

Het lijkt misschien contra-intuïtief dat mensen eerder vertrouwen op één individu dan op een brede wetenschappelijke consensus, maar het weerspiegelt hoe het menselijk brein werkt. We reageren sterker op persoonlijke verhalen en herkenbare boodschappers dan op abstracte gegevens, hoe robuust en feitelijk deze ook zijn.

¹ **Deficit Model** : In studies over wetenschapscommunicatie stelt het deficit-model, ook wel bekend als het tekortmodel of het model voor wetenschappelijke geletterdheid/kennis-tekort, dat wetenschappelijke geletterdheid kan worden verbeterd door een grotere betrokkenheid van het publiek bij de wetenschappelijke gemeenschap. Als gevolg daarvan zou het publiek dan meer beslissingen kunnen nemen die zijn gebaseerd op wetenschappelijke kennis. Het model impliceert dat communicatie zich moet richten op het verbeteren van de overdracht van informatie van experts naar niet-experts.

Datum aangemaakt
2025/12/23