

RUG onderzoekers publiceren in Nature

Het is alweer gelukt: onderzoekers van de RUG publiceerden vorige week hun onderzoek in wetenschappelijk toptijdschrift Nature Communications.

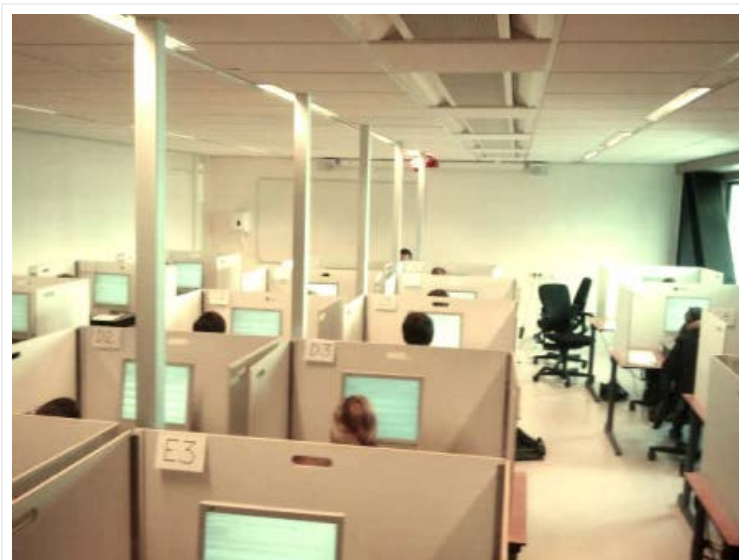
Door Anne Carlijn Kok

Het is heel bijzonder, vindt bioloog **Lucas Molleman**. Niet alleen omdat het speciaal is om te publiceren in zo'n **toptijdschrift**, maar vooral omdat hij – samen met promovendus Pieter van den Berg en professor **Franjo Weissing** – als eerste experimenteel heeft aangetoond dat mensen op heel verschillende manieren van anderen leren.

Geld verdienen met experiment

Ze lieten tijdens twee experimenten proefpersonen een serie beslissingen maken, waarbij het geld dat ze daarmee verdienden niet alleen afhing van hun eigen gedrag, maar ook van het gedrag van hun groepsgenoten. Voordat de beslissing genomen moest worden, konden de deelnemers informatie 'kopen' – voor een paar centen – over de eerdere beslissingen en successen van hun groepsgenoten.

Om uit te sluiten dat ook andere zaken meespeelden – zoals kleding van de proefpersonen, leeftijd of geslacht – bij hun beslissingen, speelden de proefpersonen anoniem een spel op de computer.



Kopiëren van gedrag

'Uit het onderzoek bleek dat mensen onderling niet dezelfde waarde hechten aan informatie over anderen', zegt Molleman. De meeste proefpersonen waren er sterk in geïnteresseerd, maar zeker een kwart negeerde deze informatie totaal.

'Het meest verrassende van ons onderzoek was echter hoe mensen

naar elkaar kijken', zegt Molleman. 'De ene helft conformeert zich, kijkt naar wat de meerderheid doet. En de andere helft zoekt uit wie van hun groepsgenoten de beste is, wie goede resultaten boekt, en kopieert vervolgens hun gedrag.' Vervolgonderzoek zal moeten uitwijzen in hoeverre deze 'leerstrategieën' een vast persoonlijkheidskenmerk van mensen zijn.

Met vijftig euro naar huis

Biologen zien de mens als een bijzondere diersoort, omdat ons gedrag niet alleen bepaald wordt door onze genen, maar ook door cultuur. 'Die cultuur wordt verspreid door mensen die van elkaar leren, we passen ons aan aan onze omgeving, waarbij ook sociale normen een rol spelen.'

Dat is het biologische aspect van hun onderzoek, het experiment zelf is geïnspireerd op onderzoek uit de gedragseconomie. 'Dat proefpersonen echt geld kunnen verdienen met hun prestaties in een experiment is in psychologisch en biologisch onderzoek minder gebruikelijk', zegt Molleman. 'Maar het motiveert ze tijdens de experimenten. Sommige proefpersonen gingen met 12 of 13 euro naar huis. Anderen met vijftig euro.'

09-04-2014