

FOCUS OP HET SUCCES VAN ANDEREN LEIDT TOT ZELFZUCHTIG GEDRAG

In een experimentele studie laten onderzoekers van de Rijksuniversiteit Groningen zien dat mensen consistente verschillen vertonen in de manier waarop zij van andere mensen leren, en dat deze verschillen in leerstrategieën consequenties hebben voor hun sociaal gedrag.

Met een groot experiment onderzochten de wetenschappers op welke manier mensen leren van hun groepsgenoten, en wat de gevolgen zijn van deze leerstrategieën voor samenwerking in groepen. Het experiment vond plaats in een computerlaboratorium, waar de deelnemers anoniem gekoppeld werden aan andere deelnemers in groepen van vijf. Gedurende het experiment konden de deelnemers geld verdienen door steeds te kiezen tussen twee opties. Hoeveel ze verdienden hing af van de optie die ze zelf kozen, maar ook van de keuzes van hun groepsgenoten. Voordat ze een beslissing maakten, konden de deelnemers tegen een kleine betaling informatie opvragen over de eerdere keuzes en verdiensten van hun groepsgenoten.

Uit de studie blijkt ten eerste dat er grote verschillen zijn in hoeveel informatie mensen over anderen opvragen. Ten tweede zijn er ook grote verschillen tussen mensen in de *soort* informatie die ze willen zien. Sommige mensen kijken alleen maar naar de eerdere keuzes van hun groepsgenoten. Deze informatie kan bijvoorbeeld handig zijn om erachter te komen wat de meerderheid in de groep doet ('frequentie-afhankelijk leren'). Anderen zijn vooral geïnteresseerd in hoeveel hun groepsgenoten hebben verdiend met hun eerdere keuzes. Dit soort informatie kan handig zijn om uit te zoeken welke optie het meeste oplevert ('succes-afhankelijk leren'). Deelnemers verschilden consistent van elkaar in hun informatiegebruik voor een aantal verschillende settings van het experiment, en deze verschillen bleven bovendien stabiel over een langere tijdsperiode. Dit stelde de onderzoekers in staat om de meeste deelnemers in te delen op basis van hun leerstrategie.

Om te onderzoeken of de verschillen in leerstrategieën gevolgen hebben voor sociaal gedrag in groepen, deden de wetenschappers een maand later een vervolgentoets. Hiervoor werden dezelfde deelnemers weer uitgenodigd in het laboratorium, maar nu werden ze ingedeeld in groepen op basis van hun leerstrategie in het eerste experiment. In deze groepen werd ze een sociaal dilemma voorgelegd: de deelnemers moesten kiezen tussen een zelfzuchtige optie (hun geld voor zichzelf houden) en een altruïstische optie (investeren in een groepsproject). Het blijkt dat individuen in groepen waarin mensen leren op basis van succes veel vaker de zelfzuchtige optie kiezen dan in groepen waar frequentie-afhankelijk leren wordt gebruikt.

"Het interessante is dat we kunnen laten zien dat die zelfzuchtigheid ook echt een *gevolg* is van die focus op succes-informatie", aldus Piet van den Berg, eerste auteur van de publicatie. "Dat weten we omdat we een gedetailleerde analyse hebben gemaakt van de keuzes die mensen maken direct nadat ze verschillende soorten informatie hebben gezien. Zo zien we dat deelnemers die succes-informatie hebben opgevraagd, vaak simpelweg voor de optie kiezen waarvan ze gezien hebben dat die het meeste oplevert. En omdat de zelfzuchtige optie nou eenmaal beter betaalt dan de altruïstische, gedragen deze deelnemers zich dus over het algemeen zelfzuchtiger." Gelukkig is er ook nog een andere kant van het verhaal; deelnemers die voornamelijk in het gedrag van anderen geïnteresseerd zijn en de verdiensten van hun groepsgenoten negeren, gedragen zich veel minder

zelfzuchtig. Van den Berg: “Bij deze mensen zie je dat ze best voor de altruïstische optie willen gaan, vooral als ze gezien hebben dat hun groepsgenoten dat ook gedaan hebben.”

De onderzoekers zijn biologen die specifiek geïnteresseerd zijn in hoe informatie zich door gemeenschappen verspreidt. Lucas Molleman, tweede auteur van de publicatie, legt uit: “Mensen zijn een interessante diersoort omdat we veel doen met informatie over anderen en vaak gedrag van elkaar overnemen. Dit soort sociaal leergedrag ligt aan de basis van de verspreiding van cultuur. Je zou kunnen zeggen dat leren van anderen voor cultuur is, wat genetische overerving is voor biologische evolutie. Om die reden zijn wij zo geïnteresseerd in hoe sociaal leren bij mensen nou precies in zijn werk gaat.”

Voor de redacteur:

De publicatie ‘Focus on the success of others leads to selfish behavior’ door Pieter van den Berg, Lucas Molleman and Franz J. Weissing zal op 17 februari 2015 verschijnen in de Early Edition van het wetenschappelijke tijdschrift *PNAS*. Het artikel is beschikbaar via de website van de auteurs <http://www.rug.nl/research/theoretical-biology/publications/allpubs>.

De auteurs kunnen worden benaderd via e-mail (Piet van den Berg: pvdberg1@gmail.com; Lucas Molleman: lucasmolleman@gmail.com; Franjo Weissing: f.j.weissing@rug.nl).