

Eet voor een betere wereld, één hap tegelijk

Handleiding voor
gesprekken over vlees

Freerk Teunissen

Voor Studio Plantaardig onderzocht gedragstrainer Freerk Teunissen hoe je als vegan omgaat met vleeseters. Zijn er medicijnen tegen vleessplaining? Waarom werken argumenten en feiten soms niet? Hoe beïnvloed je verstokte vleeseters?

De podcast Studio Plantaardig onderzoekt hoe we plantaardig het nieuwe normaal maken. Een van de strategieën om deze missie te bereiken is om mensen hun eetgewoontes te laten veranderen. Maar wat werkt nu in gedragsverandering? En wat werkt juist averechts?

Als gedrags- en communicatietrainer specialiseer ik, Freerk Teunissen, me in de vraag hoe je mensen beïnvloedt en aanzet tot gedragsverandering. Samen met podcasthost Esther Molenwijk zette ik op een rij wat we weten over effectieve en minder effectieve communicatiemethoden.

Daarvoor ontvingen we ook input van psycholoog Roos Vonk en van Vegan Strateeg en dierenactivist Tobias Leenaert. In aflevering 81 van Studio Plantaardig is onze zoektocht te beluisteren.

Dit document is het resultaat van onze zoektocht. Het is bedoeld voor iedereen die wel eens lastige of ongemakkelijke gesprekken voert. Het geeft geen vast script, maar tips en handvatten die je helpen als je een gesprek voert met een vleeseter over (meer) plantaardig eten.

Je werk, school en het theater zijn rookvrij. Spreekt vanzelf. Nu. Je doet een autogordel om als je achterin een taxi of een Über stapt. Zonder erbij na te denken. Althans ... sinds 1992. De autogordelplicht scheelt honderden doden per jaar.

Wat hebben de gordelplicht en een rookverbod te maken met een keuze voor plantaardig eten? Er zijn vooral verschillen. Toch is er een overeenkomst: weerstand vooraf en vanzelfsprekendheid achteraf.

Het is misschien lastig voor te stellen dat iets wat nu zo vanzelf spreekt gedoe opleverde. Tegenstanders vonden de gordelplicht bijvoorbeeld een inbreuk op persoonlijke vrijheid. Wat heeft de overheid in je auto te zoeken? Tegenstanders van

“Weerstand vooraf en vanzelfsprekendheid achteraf.”

het rookverbod op het werk vreesden ongezelligheid: ze hechten aan gezellige rookpauzes.

Hoe komt het dat een besluit zo veel vanzelfsprekender lijkt nadat het is genomen? Oud Navo-baas en CDA-politicus Jaap de Hoop Scheffer zei: ‘Het leven wordt vooruit geleefd en achteruit begrepen.’ Biedt dat een verklaring?

De meeste mensen die louter plantaardig eten besloten daar op zeker moment toe. De redenen? Misschien eet je vegan omdat je zo dierenleed voorkomt, of omdat het beter is voor de planeet of omdat het beter is voor je gezondheid.

Voor jou spreekt vegan eten misschien vanzelf. Voor anderen soms niet. Eten en voedsel zijn gevangen in frames. Eten brengt herinneringen boven aan vroeger, aan een gevoel van erbij horen, van samenzijn. De gehaktballen van oma, de pasta die je thuis at. Eten gaat over gezondheid en ziekte,

over overlevingsdrang, over angst voor honger, over cultuur. Eten gaat zelfs over inkomen en identiteit.

De Nijmeegse hoogleraar Sociale Psychologie Roos Vonk noemde in de podcastaflevering de naoorlogse generatie. Die groeide op in de tijd van de wederopbouw en associeerde vlees eten met rijkdom en voorspoed. Hoop op een betere toekomst. Als je tegen iemand van die generatie zegt dat vlees eten niet oké is, dan zeg je ook iets over diens idealen van weleer, over diens hoop en gevoel van voorspoed.

Ik behoor tot de groep van mensen die denkt dat de mensheid zich achteraf voor het hoofd zal slaan.

Ik hoop dat er een dag komt dat vegan eten net zo vanzelf spreekt als een autogordel of niet roken als leraar in een klas (ja, dat deden leraren ooit). En ik vermoed dat mensen dan hoofdschuddend terugkijken. Dat ze vlees, eieren, vis en zuivel eten net zo onbegrijpelijk vinden als een klaslokaal met een volle asbak op het bureau van de leraar. Zo ver is het nog niet. Hoe ga je dan om met mensen voor wie vegan eten niet vanzelf spreekt?

Twee dingen werken minder goed. Vijf dingen werken beter. Ik leg ze hierna uit.

Luister Studio Plantaardig

In aflevering 81 van podcast Studio Plantaardig is de zoektocht van Esther Molenwijk, Freerk Teunissen, Roos Vonk & Tobias Leenaert te beluisteren.



Ga naar www.studioplantaardig.nl

studio
PLANTAARDIG

Wat werkt minder

Willen winnen

Ten eerste werkt willen winnen niet. 'You can win the argument, but lose the customer'.

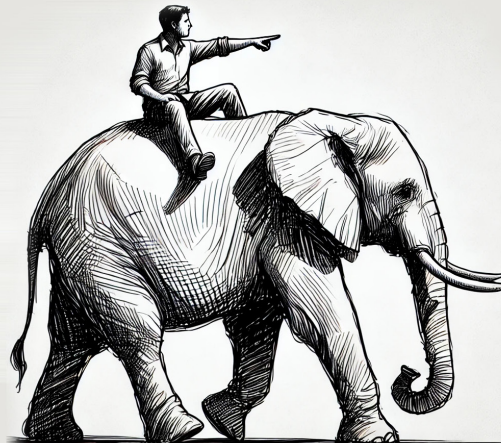
In rechtbankseries op televisie halen advocaten op het laatste moment een bewijsstuk tevoorschijn waaruit blijkt dat de bad guy zichzelf tegenspreekt. Zo'n gotcha-moment spreekt misschien tot de verbeelding, in gesprekken is het minder effectief.

Hoe dat komt? Stel dat je iemand spreekt die net een hap van zijn kipsaté neemt. Hij vertelt dat hij begaan is met de natuur, lid is van een natuurbeschermingsorganisatie en zonnepanelen heeft. Hij geeft ook geld aan het plaatselijke dierenasiel. Je laat hem beelden zien van een kippenslachterij en je vraagt wat de beelden met hem doen.

Hij geeft toe: de beelden maken hem verdrietig. Gotcha! Jij ziet een tegenstelling tussen zijn zorg voor natuur en de kippenslacht. Je houdt hem dat ook voor. Je zegt: 'Je bent verantwoordelijk voor het leed van elke kip die je eet.'

Eigenlijk zijn wij mensen een mannetje bovenop een olifant. Die olifant is ons onbewuste, ons gedrag. En als die olifant naar links gaat denkt dat mannetje: oh ja, ik wilde ook naar links, en daardoor gaat die olifant naar links. Maar die olifant gaat gewoon z'n eigen kant op.

Jonathan Haidt / Freerk Teunissen



Nu zijn er drie mogelijkheden. De eerste mogelijkheid is dat de saté-eter zijn vleesconsumptie zelf eigenlijk ook al niet vond kunnen. In dat geval kan je opmerking de spreekwoordelijke druppel zijn die hem doet besluiten zijn voedingspatroon te veranderen. Hoe groot is de kans dat dit zo is? Ik denk dat de meeste vegans beamen dat dit in de praktijk nauwelijks voorkomt.

Een tweede mogelijkheid is dat de saté-eter nu intern bewust of onbewust een dilemma waarneemt. Hij kan met je meegaan, maar dat betekent dat hij die duizenden keren dat hij vlees at met terugwerkende kracht voor dierenleed zorgde. De meeste mensen hebben een positief zelfbeeld en daar past dieren mishandelen en vermoorden niet bij. En dit inzicht accepteren impliceert dat de gehaktballen die je zelf maakte of die je bij je oma thuis kreeg niet gewoon lekker waren en een teken van de liefde en zorgzaamheid van oma. Die gehaktballen staan terugkijkend ook voor dierenleed en schade aan de planeet.

Wat is makkelijker: een nieuw inzicht accepteren en daarmee jarenlang gedrag van jezelf en mensen

om wie je geeft afwijzen of het nieuwe inzicht terzijde schuiven. Verrassend veel mensen kiezen ervoor het nieuwe inzicht terzijde te schuiven.

Cognitieve bias heet dat in de psychologie. Mensen nemen het nieuwe inzicht niet waar, of ze bagateliseren het, of ze blamen de boodschapper, of ze zoeken naar andere loopholes, bijvoorbeeld naar informatie waaruit blijkt dat het oude gedrag toch juist was. Alles om het bestaande wereldbeeld waarin de gehaktballen van oma gewoon fantastisch waren overeind te houden.

Een derde mogelijkheid is dat de saté-eter je boodschap niet eens tot zich neemt.

Je bent de ander niet

Ten tweede werkt het niet om ervan uit te gaan dat wat voor jou vanzelf spreekt, ook voor de ander vanzelf spreekt. Je zit aan het kerstdiner. Een tafelgenoot merkt op dat jij de biefstuk en de eiersalade overslaat en stelt er een vraag over. Je zegt dat je plantaardig eet omdat je zo dierenleed voorkomt. Wees niet verbaasd als iemand oppert dat dieren helemaal niks voelen, een prachtig leven hebben (behalve in de bio-industrie) en het slachthuis garant staat voor een pijnloze dood.

En als je zegt dat je plantaardig eet omdat het beter is voor het milieu. Wees niet verbaasd als een ander reageert met: 'Dit is een biefstuk van een

lokale producent hoor, stukken beter dan sojabonen uit Brazilië.'

Zelfs als je voedingsexpert bent, milieukunde studeerde en promoveerde op de milieu-impact van voedselstromen. En zelfs als je het argument van je tafelgenoot in drie zinnen naar het rijk der fabelen kunt verwijzen, dan nog is het de vraag wat je tafelgenoot hoort.

Wat hoort je tafelgenoot? Mensen horen niet alleen feitelijk wat je zegt. Ze horen ook hoe je het zegt. En alle associaties, alle frames, die daarbij horen zingen mee. Het kan zijn dat je tafelgenoot hoort dat je overtuigd bent van je gelijk. En het kan zijn dat hij dat associeert met de overtuigingskracht waarmee mensen bij een sekte verklaren waarom ze niet gehersenspoeld zijn, maar waarom juist de sekteleider het bij het juiste eind heeft.

Wie is er gehersenspoeld? De vegan of de omni-voor? Iemand die vegan eet wegzetten als radicaal of als extreem is best wel makkelijk.

Mensen zijn sociale dieren. Voor hun overleving zijn ze de eerste jaren afhankelijk van de groep waarin ze leven. Het is belangrijker dat ze het eens zijn met de groep waarin ze leven dan dat hun overtuigingen kloppen. Dit is de reden dat mensen makkelijker hun overtuigingen veranderen dan sociale banden verbreken. Het verklaart waarom baby's

en peuters, ook als ze verwaarloosd worden, hun ellendige situaties toch als normaal beschouwen. Alles is beter dan uit de groep verstoten worden. Want dat betekent, evolutionair gezien, de dood.

Roos Vonk vertelt in de podcastaflevering over een vriendin van een vriendin, die bij een etentje een vleeskroket bestelt. Vonk: 'Die vriendin zei: "Ja, die soja van die vegetarische kroket, dat is pas slecht voor het milieu."' Vonk werd boos: 'Ja, hallo.' Ze wilde uitleggen hoe het zat met soja en vleesconsumptie. Maar de vrouw ging er doorheen tetteren. Zo hard dat ze Vonk niet meer hoorde. De reactie van Vonk: harder doordouwen. Aan het eind zei de vriendin: 'Dit is dus wat ik zo vervelend vind, dat jullie altijd zo doordrammen. De toon waarop.'

Als je een tafelgenoot - bedoeld of onbedoeld - voor een keuze stelt: of vegan eten omarmen of bij zijn groep blijven, dan kiezen de meeste mensen voor de groep waartoe ze behoren.

En zelfs als je dacht hem niet voor die keuze te stellen, dan kan hij het gesprek met jou alsnog zo opvatten. Het gaat erom wat de ander hoort. Niet om wat jij vertelt. Roos Vonk was niet begonnen over de vleeskroket. De vriendin had het onderwerp zelf ingebracht.

Wat werkt wel

Wat werkt dan wel?

Er zijn vijf dingen die werken. Dit zijn:

- Begin bij de ander: frames
- Zorg voor een mandaat
- Vermijd gezichtsverlies
- Begin bij de ander: contact
- Let it go

Hieronder lichten we ze een voor een toe.

Begin bij de ander: frames

Hoe doe je dat? Is het dan de bedoeling dat je begint met een gesprek over de nuttige voedingsstoffen in biefstuk? Terwijl je het daar, zeker als je weet wat er in vlees zit, waarschijnlijk niet mee eens bent? Nee.

Begin bij datgene wat de ander tegenhoudt. Begin bij de showstoppers. Iemand kan best wel zuur zeggen: 'Ja, jullie vegans mogen ook niks eten.'

En iemand kan ook best redelijk zeggen: 'Hoe ga je ermee om dat je vlees, zuivel en eieren laat staan?' In het eerste geval is het eigenlijk makkelijker te horen wat de showstopper is. Niet alleen inhoudelijk geeft je gesprekspartner zijn positie bloot, hij doet dat ook met de woorden 'jullie vegans' en 'mogen'.

Beide woorden duiden op een onderliggend frame. 'Jullie vegans' veronderstelt dat vegans een groep zijn. Misschien wel een sekte in de ogen van een ander. Bij 'mogen' is het een voorbehoud van toestemming. Kennelijk heb je toestemming nodig om iets anders dan planten te eten. Van wie die toestemming dan komt, is onduidelijk.

Maar ook de beleefde vraag 'Hoe ga je ermee om dat je vlees, zuivel en eieren laat staan?' bevat frames. Het lastige van beleefdheid: alleen op basis van deze vraag weet je nog niet welke frames je tafelgenoot associeert met vegan eten.

Frames, hoe ga je daarmee om? Nou sterker: hoe benut je ze in wederzijds voordeel tijdens een gesprek?

George Lakoff, cognitief linguïst aan Berkeley (Universiteit van California), heeft het antwoord.

Framing bij gesprekken volgens Lakoff:

1. identificeer het frame
2. expliciteer het frame
3. check bij de ander of hij dit frame herkent
4. bespreek het frame
5. reframe het frame (of omarm het)

1. Stel vast dat de ander het woord 'mogen' gebruikt
2. Je zegt 'mogen', bedoel je dat ik toestemming nodig heb om vlees te eten?
3. Klopt dit?
4. Hoe bedoel je eigenlijk dat ik geen vlees zou mogen eten?
5. Het klopt dat ik geen vlees eet. Dat doe ik niet omdat het verboden is, ik kies ervoor plantaardig te eten.

Esther Molenwijk en ik spraken op een kerstmarkt in Zeist een echtpaar. De man stelde dat hij vlees at en dat niets hem daarvan af zou brengen.

Zijn vrouw vertelde over haar Zuid-Amerikaanse roots en dat ze in de keuken invloeden uit Java en Zuid-Amerika integreerde. Eten is lekker. Wij konden het echtpaar zien genieten als ze vertelden over eten, als ze uitlegden dat je tempeh niet eerst marineert en dan bakt. 'Dan verdwijnt alle smaak in de olie. Nee. Eerst bakken en pas als de tempeh uit de pan is marinieren.' De man vond een vegetarische biefstuk helemaal niets. 'Er moet bloed uit komen als ik hem doorsnijdt.'

Was dit het frame van vrijheid? Molenwijk zei tegen de man: 'Wat nu als er een biefstuk is van planten en u merkt het verschil niet?' De vrouw kreeg een glinstering in haar ogen. We lieten een afbeelding zien van de Redefine-steak. We zeiden tegen de vrouw: 'U kunt deze steak klaarmaken, helemaal van planten, en een biefstuk van vlees. Die zet u uw man voor, zonder te zeggen welke van planten is. Een blinde test.' De man kreeg ook zin in deze test. We vertelden waar je de steak kunt kopen. Ze maakten een foto van mijn telefoon met daarop de afbeelding van de steak in de Albert Heijn app. Wij gaven het echtpaar de mogelijkheid hun vrijheid te vergroten. De vrijheid om zelf de kwaliteit van een vleesvervanger te testen. Op dat frame speelden we in.

Esther Molenwijk en ik onderzochten met enquêtes op straat wat de voorkomende frames zijn die mensen tegenhouden te spreken over vegan eten en om over te stappen op vegan eten. Dit zijn:

- machteloosheid (of ik vlees eet of vegan, het maakt toch geen verschil)
- vrijheid (vlees eten is een teken dat ik zelf bepaal wat ik eet)
- ook vegan eten heeft impact op het milieu (voor sojaburgers sneuvelt regenwoud)
- vegan eten is ongezond (vlees bevat essentiële eiwitten)
- vegans zijn zendelingen (vegans willen anderen overtuigen ook vegan te eten)
- vegan eten is een luxe (want het is duur en exclusief)

Zorg voor een mandaat

Je kunt natuurlijk beginnen met vertellen. Je kunt beginnen met zenden. Er zijn artsen die patiënten een mail sturen met de datum van de volgende afspraak. Maar die artsen zijn niet bekend met het werk van de Amerikaanse wetenschapper Robert Cialdini. Hij beschrijft het consistentieprincipe. Patiënten komen vaker op een afspraak opdagen als ze zelf de datum voor die afspraak opschrijven. (Een herinnering sturen is dan natuurlijk hartstikke vriendelijk).

Het werkt beter als je tafelgenoot zelf een onderwerp heeft ingebracht of je een mandaat heeft gegeven om het ergens over te hebben. Zelf de nadelen van vlees eten ter sprake brengen, dat

zorgt ervoor dat je tafelgenoten op elk moment het gesprek kunnen verlaten. Het werkt beter om eerst te zorgen voor een mandaat.

Hoe je dat doet? Pas één of meer van onderstaande technieken toe.

1. Ga in op wat de ander zegt
2. Maak expliciet dat je ingaat op wat de ander zegt door zijn woorden te herhalen
3. Vraag of de ander een vraag heeft of ergens meer over wil weten

Stel je zit aan het kerstdiner. Een familielid schept sukadelappen op en zegt: 'Ze zijn zo lekker. Deze sukadelappen zijn van een boer hier in de buurt. Hij zorgt zo goed voor zijn dieren.'

Bij mij gaan er allerlei alarmbellen af als iemand zoiets zegt. Ik herken aannames.

Dit zijn aannames die ik herken:

- boeren zorgen voor hun dieren
- het vlees en de melk zijn niet van de dieren maar van de boeren
- regionaal geproduceerd vlees is milieuvriendelijker dan plantaardige producten die van ver komen

Je hebt de mogelijkheid om direct te reageren en te zeggen: 'Het vlees is niet van de boeren, het is van de dieren.'

Als je het consistentieprincipe van Cialdini volgt, reageer je anders. Dan gooi je niet direct je eigen aanname in het gesprek. Je haakt eerst aan bij wat de ander zegt. Je gaat judoën, niet boksen. Je zegt dan bijvoorbeeld: 'Je zegt dat de sukadelappen van een boer hier in de buurt zijn. Volgens mij bedoel je dat je ze hebt gekocht bij een boer in de buurt. Of bedoel je dat de sukadelappen van de boer zijn?' dan wacht je even op reactie.

Je wacht op een reactie? Je checkt of de ander begrijpt wat je bedoelt. Of de ander begrijpt dat de sukadelappen van de boer eten in Nederland verboden is en de sukadelappen van een koe eten legaal is. Begrijpt de ander dat niet, dan kun je de ander helpen. Dan zeg je iets als: 'Als je bedoelt dat op deze borden hier de sukadelappen van de boer liggen, dan eten we hier aan tafel mensenvlees, nietwaar?'

Daarna kun je, als je dat wilt, ook nog je eigen zienswijze delen. Maar dat is voor de effectiviteit eigenlijk niet nodig. Je hebt de ander al laten nadenken over zijn eigen woorden. Je kunt natuurlijk je eigen zienswijze delen: 'Ik ga ervan uit dat de sukadelappen van de koe zijn. En ik ben er ook van overtuigd dat als de koe een keuze had, ze er niet voor koos om nu hier op een bord te liggen.'

Op de kerstmarkt in Zeist spraken Esther Molenwijk en ik een ander echtpaar. De man had altijd Hollandse pot gegeten voor hij overstapte op de Indische keuken van zijn vrouw. Daar genoot hij nu ook van.

We wisten dat doordat we niet begonnen met zenden. We luisterden eerst. 'Wat staat er op het kerstmenu?' 'Wat vindt u belangrijk bij een kerstdiner?' Ze vonden ontspanning belangrijk en gingen daarom met kerst naar een sauna met restaurant. Ja, hij hield wel rekening met het milieu, ze kochten hun eieren bij voorkeur lokaal, bij boeren, waar je de kippen gewoon op het erf zag scharrelen. Maar vlees: daar kon niemand hem vanaf brengen.

Wij benutten het consistentieprincipe. Eerst zeiden we tegen hem dat hij eerder al wel iets nieuws had geprobeerd. Hij had altijd Hollandse pot gegeten en at nu ook Indisch. En hij en zijn vrouw hielden rekening met dieren: ze kochten eieren lokaal bij boeren waar de kippen los liepen. Wat nu als hij een keer zou proberen meer voor dieren te doen. Bijvoorbeeld door een keer een vegan maaltijd te proberen. Hij lachte en zei dat het dan wel 48 jaar zou duren. Ook zij maakten een foto van de afbeelding op mijn telefoon van een plantaardig vleesalternatief.

Vermijd gezichtsverlies... voor de ander

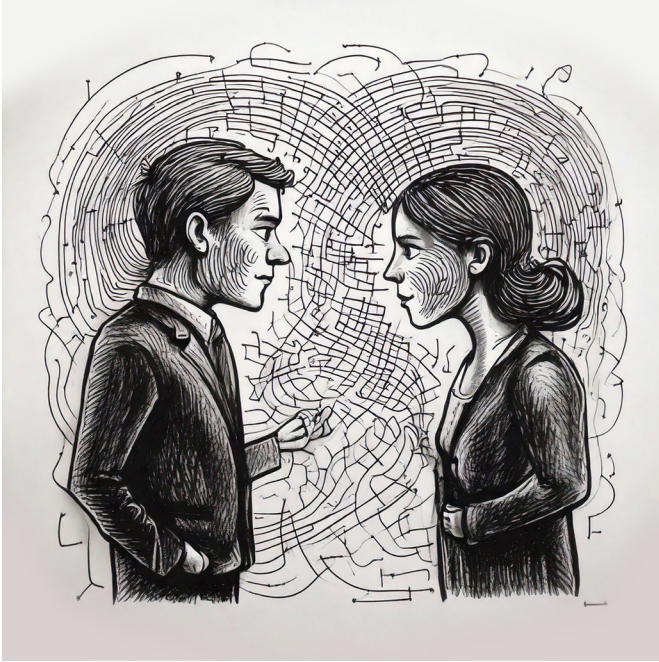
Gezichtsverlies lijden, zelfs als niemand erbij is, kan dat? Ja. Sociaal Psycholoog Roos Vonk betoogt dat mensen zuinig zijn op hun ego. Op hun zelfbeeld. Ze lijden niet graag gezichtsverlies. Ook niet voor zichzelf.

Er is een diepgeworteld storytellingframe. Het menselijk brein heeft de neiging ervaringen te koppelen aan helden, helpers, daders en slachtoffers. De werkelijkheid is meestal complexer dan zo'n indeling, maar het brein gebruikt de indeling om sneller betekenis te kunnen geven aan de complexe wereld om ons heen.

"Het menselijk brein heeft de neiging ervaringen te koppelen aan helden, helpers, daders en slachtoffers."

Als je bij een kampvuur zit en je hoort plots een grom en ziet een bruine vlek door de struiken bewegen, dan wil je niet te lang hoeven nadenken. Het is heel handig dat je direct weet dat de beer een potentiële dader is en jij zijn potentiële slachtoffer. En de held is degene die met vuur de beer verjaagt.

Je zit aan het kerstdiner. Je tafelgenoot neemt een hap van zijn kipsaté. Jij zegt: 'Door die kip te eten, ben jij verantwoordelijk voor het rotleven van dat dier.' Wie is in dat geval de held? Wie is het slachtoffer? Wie is de dader?



Misschien duid jij de situatie als volgt:

- held - jij want je zegt waar het op staat
- dader - je tafelgenoot want die eet een kip
- slachtoffer - de kip, die wil niet dood

Maar misschien heeft je tafelgenoot een andere zienswijze

- held - hijzelf, want hij trekt zich niks van je aan
- dader - jij want je verstoort een fijn etentje en beschuldigt een tafelgenoot van dierenleed
- slachtoffer - hijzelf, hij is het slachtoffer van je ongemamheid

Weet dat het succes van de term plofkip te verklaren is met het vermijden van daderschap bij de beslisser. Wakker Dier introduceerde de term in 2012. Plofkip was de nieuwe naam die Wakker Dier gaf aan industrieel gefokte vleeskippen.

Hoe ziet de indeling eruit?

- De held - de consument die in het schap de plofkip laat staan
- De helper - de supermarktmanager die een alternatief aanbiedt
- De dader - de kippenboer
- Het slachtoffer - de plofkip

Oftewel: de consument wordt met de term in een heldenrol geplaatst. En inderdaad, na introductie van de term verdween de plofkip uit de schappen van de Nederlandse supermarkten.

Nou ja, in frikandellen, knakworsten en worstjes zit nog steeds plofkip. En plofkippen die nu niet naar Nederlandse supermarkten gaan, gaan naar het buitenland.

Maar toch ... succes.

Maar er is een alternatieve lezing mogelijk.

De industrieel gefokte vleeskip kent een lange geschiedenis. In de jaren dertig van de vorige eeuw schreef de Amerikaanse overheid een wedstrijd uit. Boeren konden kippen aanleveren die snel groeiden. De snelstgroeiende kreeg een prijs. En met die snelstgroeiende werd verder gefokt.

Na de Tweede Wereldoorlog zette de Nederlandse overheid in op voedselzekerheid. Dat vertaalde de overheid in subsidies voor massaproductie van vlees, zuivel en eieren. En het moest goedkoop.

Esther Molenwijk en ik spraken een vrouw die zei dat ze deze kerst met vriendinnen Afghaans ging koken. We vroegen wat dat inhield. Ik vroeg of er ook melk in de Afghaanse keuken wordt gebruikt. 'Vooral yoghurt.'

Ik zei vervolgens: 'Ik ga je leven wel vervelend maken nu. Want weet je dat in melk en ook in yoghurt die in Nederland wordt verkocht 0,04 procent pus mag zitten.' De vrouw begon direct te knikken. Ik ging nog even door. 'Stel je toch eens voor dat ik bij de snackbar hier achter een blikje Fristi voor je koop. Ik open het voor je. Voor ik het je geef, vraag ik je even te wachten en druk ik eerst een puist uit in het blikje. Want dat is de

hoeveelheid waarover we het hebben. Zou je het drinken.' De vrouw barste direct los. Ja, ze had een paar jaar geleden een documentaire gezien, What the Health. Ze kende dit feit. En ze vond het destijds te lastig om melk uit haar voedselpatroon te halen, maar nu ik haar er weer aan herinnerde wilde ze het toch weer proberen.

Wij benaderden deze vrouw niet als dader. Wij creëerden een externe dader. De Nederlandse overheid die het supermarkten toestaat om melk, yoghurt en kaas met pus te verkopen. Jij drinkt pus doordat boeren je dat voorschotelen. En ze mogen dat van de overheid.

De bio-industrie sprong in op de vraag van de overheid. Ze fokten kippen door en zorgden voor zo goedkoop mogelijk kippenvlees.

De held - de bio-industrie

De helper - de Nederlandse overheid

Dader - de (hoge) prijs van vlees

Slachtoffer - de consument met een kleine beurs

Kippenboeren investeerden in grotere kippen-schuren, in fokprogramma's, in snellere slachtmethoden. Die kijken misschien anders aan tegen de term plofkip van Wakker Dier.

Begin bij de ander: contact

Tijdens mijn trainersopleiding kreeg ik een handout met een verhaal over een jongen bij de Grand Canyon. Hij huilt. Er komt een man aanlopen. Hij ziet de jongen en de tranen. Hij komt in actie. Hij zegt: 'Ik bouw een brug voor je.' In no time is de brug af. De jongen beweegt niet en huilt nog steeds. 'Mijn voetbal ligt beneden.'

Er komt nog een man. Hij ziet de tranen. De man stroopt zijn mouwen op, pakt zijn telefoon en laat werknemers van zijn liftbedrijf opdraven. Binnen een uur is er een glazen lift naar de bodem van de Grand Canyon. 'Zo, haal je bal maar op.' De jongen stapt de lift niet in. Hij huilt nog steeds.

Dan komt er een man en die vraagt: 'Waarom huil je?' De jongen antwoordt: 'De voetbalcoach zei dat er in het team alleen plaats is voor spelers die de bal over de Grand Canyon kunnen schieten.' En deze derde man zegt: 'En kun je dat leren?'

"Communicatie begint met contact met de ander."

Communicatie begint met contact met de ander. Rapport wordt dat ook wel genoemd. Aandacht voor de ander. Aandacht voor de relatie die je met de ander hebt. Aandacht voor het gegeven dat een ander een ander mens is met een andere geschiedenis,

Esther Molenwijk en ik zeiden op de kerstmarkt in Zeist in de eerste twee zinnen dat we een podcast maakten over eten. Is dat aandacht voor onszelf?

Misschien, maar het is ook aandacht voor de ander. Je zult maar op straat door onbekenden een microfoon onder je neus geduwd krijgen? Nee, dan heb je er behoefte aan te weten wie die ander is. Dus toch: aandacht voor de ander.

Bij een van de gesprekken begonnen we zelf over obstakels. 'Wat houdt u tegen om vegan te eten?' Dat was natuurlijk wat wij graag wilden weten. En obstakels losten we natuurlijk graag op. 'Zo, weer een vegan erbij.' Maar dat gesprek duurde uiteindelijk het langst en leverde het minste op. Wij hadden te snel aandacht voor onszelf en verloren daardoor contact met de ander.

een andere opvatting over identiteit, andere ervaringen met eten, andere aannames, andere frames. Hoe hou je contact? Wat vaker werkt is vragen stellen. Doorvragen. Misschien wel een inspirerende positieve consequentie voorleggen of een gedachtenlijn van een ander volgen.

Let it go

Weten wanneer je stopt met een onderhandeling, is misschien wel een van de belangrijkste vaardigheden voor succes bij onderhandelingen.

Je hebt een offerte ontvangen voor een auto. Je wilt 'm per se hebben. Als je dan direct de telefoon pakt en de autodealer belt en vertelt wat je van de offerte vindt en vertelt dat je graag 4 procent korting wilt, dan is de kans dat je die korting krijgt nihil. Waarom? Je snelheid van reageren geeft de verkoper informatie. Hij decodeert dat als volgt: 'Deze klant wil heel graag deze auto hebben.'

Als je korting wil, dan werkt het beter om op je handen te zitten. Heb je een offerte ontvangen? De standaardregel is om niets te doen. Wacht tot de verkoper belt of mailt met de vraag of je de offerte in goede hebt ontvangen. Hoe lang je moet wachten op dat mailtje of telefoontje geeft je informatie hoe graag de verkoper de auto wil verkopen. En ja, er zijn goede verkopers met engelengeduld.

Dierenactivist Tobias Leenaert geeft aan dat bij gesprekken over vegan eten, het om meer gaat dan de feitelijke informatie die je uitwisselt. Mensen vergeten het grootste deel van wat je zegt, maar het gevoel dat je een ander geeft, dat beklijft.

Welk gevoel beklijft? Een negatief gevoel beklijft. Als je een discussie per se wil winnen. Als je alleen maar aandacht hebt voor jezelf en geen interesse toont in de ander. Als je de ander wilt forceren om zich uit te spreken dat hij onethisch bezig is.

Een positief gevoel beklijft ook. Als je de ander gezichtsverlies bespaart. Als je aandacht hebt voor de ander. Als je de ander de gelegenheid geeft uit te leggen hoe hij ergens tegenaan kijkt.

Als we het even iets simpeler voorstellen... mensen voelen het aan als je uit bent op een win-win-situatie voor beide gesprekspartners (jezelf en de ander), ze voelen het ook aan als je uit bent op een win voor jezelf en verlies voor de ander.

Als een gesprek eindigt in verlies voor de ander, dan heeft de ander een negatief gevoel dat hij met jou associeert. Zijn kijk op vegan eten wordt nu ook gekleurd door het vervelende gevoel dat hij met jou associeert. Dat maakt het voor hem lastiger om de pluspunten van vegan eten te zien. Je neemt nu eenmaal makkelijker iets aan van mensen die je iets gunt dan van mensen die je vervelend vindt.

aanknopingspunten gemist? En elke keer, als we onze ervaringen (van hetzelfde gesprek) naast elkaar legden, dan bleek weer: de mensen die we spraken, hoe stellig ze in het begin ook waren dat ze nooit van vlees zouden afstappen, waren bereid om met ons mee te werken, met ons mee te denken en boden aanknopingspunten om na te denken over een andere omgang met voedsel.

Bereid zijn mensen los te laten, een gesprekje over voedsel af te ronden, het prima vinden als iemand anders een andere mening heeft, of andere aannames, of andere ervaringen, was bij de gesprekken op de kerstmarkt een sleutel om meer te bereiken. Hoe minder je wilt bereiken bij een ander, hoe meer je bereikt.

Op tijd stoppen met een gesprek betekent dat je je kansen op succes in de toekomst vergroot.

Vandaar dat de straatactivisten van Anonymous for the Voiceless een aantal momenten in hun scripts hebben om te stoppen met een gesprek. Als een voorbijganger niet naar de beelden uit de bio-industrie kijkt, dan is dat een stop-moment. Je gaat dan geen gesprek aan. Als de ander wel kijkt en drie maal excuses opbrengt om het eigen eetgedrag niet te veranderen, dan stop je met het gesprek.

Tot slot

Weet dat het feit dat je vegan eet een ander al aan het denken zet over voedselkeuzes. Weet dat het feit dat je iemand vragen stelt over voedselkeuzes iemand aan het denken zet. Ken je eigen grenzen, respecteer die van een ander en weet dat je invloed groter is dan je denkt, ook als je een gesprek misschien niet direct op cognitief niveau wint.

Esther Molenwijk en ik ronden elk gesprek af. Hoe lang hou je iemand aan de praat op straat? Wanneer is iemands geduld op? Wanneer is iemand zo gegrepen dat hij nog wel drie uur met je door wil praten?

Wij spraken een man die aan het wachten was op zijn vrouw, dochter en schoonmoeder. Zijn dochter kwam vol trots vertellen dat ze naar de speeltuin gingen. Hij zei dat hij zo zou volgen. Vijf minuten later kwam ze vragen waar papa bleef. Tja, da's een moment om te stoppen. Vader zijn was op dat moment belangrijker.

Na elk gesprek vroegen Esther Molenwijk en ik ons af wat we bereikt hadden. Waren we te vroeg gestopt? Waren we te lang doorgedaan? Hadden we

Over de auteur

Freerk Teunissen geeft training in communicatie, gedrag, beïnvloeding en interviewen.

Voor meer informatie
kijk op **www.freerkteunissen.nl**



Meer lezen?

Robert Cialdini

*Invloed: de zeven geheimen
van het overtuigen*

Jonathan Haidt

Het rechtvaardigheidsgevoel

George Lakoff

The political mind

Richard Thaler

Nudge

Roos Vonk

*Mijn ego heeft altijd gelijk,
van zelfbedrog naar zelfkennis*

Tobias Leenaert

Naar een vegan wereld

Meer luisteren?

Meer weten over hoe we plantaardig het nieuwe normaal maken? Luister de podcast Studio Plantaardig. Te vinden op alle podcastkanalen en op **www.studioplantaardig.nl**

studio
PLANTAARDIG