

Bijlage A: Online normvervaging en het disinhibitie effect

Module 1: De bewuste Wikipediaan

Inleiding

In de aanwezigheid van andere mensen gaan we ons automatisch anders gedragen. Dit is reeds in de jaren 60 aangetoond door psycholoog-onderzoeker Robert Zajonc. Zodra er interactie is met een tweede persoon of met meerdere andere mensen, ontstaat er een vorm van sociaal wenselijk gedrag. Je gaat min of meer automatisch rekening houden met de aanwezigheid van de andere persoon, ook als je deze niet kent. Dit komt omdat mensen zich over het algemeen houden aan de sociale omgangsvormen en normen die in een bepaalde situatie gelden. Als jouw gedrag volgens de sociale normen niet wenselijk is, zul je dit normaliter proberen te onderdrukken (afremmen). Dit is wat binnen de psychologie 'sociale inhibitie'¹ wordt genoemd. Denk bijvoorbeeld aan het zachter gaan telefoneren in een 'stiltcoupé' in de trein op het moment dat er meer mensen in de coupé plaatsnemen. Of het stoppen met neuspeuteren als er iemand binnen komt. Als het te onderdrukken gedrag in de sociale setting echter niet wordt onderdrukt heet dit 'disinhibitie' oftewel ongeremdheid. Door deze ongeremdheid omstaat er norm overschrijdend gedrag. Met andere woorden, je onderdrukt bepaald gedrag niet terwijl dit wel door de heersende sociale norm gewenst is.

Ongeremdheid door anonimiteit

Door het gebruik van verdovende middelen zoals alcohol en drugs maar ook door slaapgebrek en vermoeidheid kan disinhibitie ontstaan. Ongeremdheid en normoverschrijdend gedrag zie je dan ook vaker bij mensen die iets te diep in het glaasje hebben gekeken of onder invloed zijn van andere vormen van drugs. Een andere oorzaak van disinhibitie kan worden veroorzaakt door anonimiteit.

Een prachtig voorbeeld komt uit de intrigerende roman 'The Invisible Man'² uit 1897 waarin H.G. Wells zijn hoofdpersoon het volgende laat zeggen als deze ontdekt dat het gelukt is om onzichtbaar te worden:

"Ik voelde, dankzij mijn buitengewone voordeel, een wilde impuls om mensen te gaan jennen, schrik aan te jagen en grappen met ze uit te halen".

Dit voorbeeld laat zien dat zodra een persoon het idee krijgt dat hij niet verantwoordelijk gehouden kan worden voor zijn gedrag omdat hij anoniem is, de kans toeneemt dat hij zich minder sociaal wenselijk zal gedragen en zelfs de geldende sociale normen zal overschrijden.

Het Online disinhibitie effect

Het principe dat mensen online, in grote mate van anonimiteit, zich minder geremd voelen in hun gedrag en communicatie, wordt ook wel het 'Online disinhibitie effect'³ genoemd. Dit effect is beschreven door psycholoog John Suler.

¹ Bron: [https://nl.wikipedia.org/wiki/Inhibitie_\(neurologie,_psychologie\)](https://nl.wikipedia.org/wiki/Inhibitie_(neurologie,_psychologie))

² Bron: <http://www.gutenberg.org/ebooks/5230>

³ Bron: <http://truecenterpublishing.com/psycyber/disinhibit.html>

Suler⁴ beschrijft verschillende redenen (overtuigingen) die iemand kan hebben waardoor hij zich online minder geremd voelt in zijn gedrag als gevolg van anonimiteit:

- je kunt online een ander persoon zijn dan in het echte leven en omdat andere bewerkers niet weten hoe je bent in het echte leven, heb je meer vrijheid om je anders te gedragen;
- je hoeft je niet te laten leiden door de non-verbale signalen van de ander omdat je deze toch niet kunt zien, andersom hoeft jij je ook niet zichtbaar sociaal wenselijk te gedragen omdat ze je toch niet kunnen zien;
- je krijgt niet direct feedback op je gedrag omdat er tijd zit tussen jouw communicatie en de reactie(s) daarop of misschien is er zelfs wel helemaal geen interactie meer (je hoeft je daardoor niet direct te verantwoorden);
- je hoeft de (sociale) regels uit de echte wereld niet op de online wereld toe te passen omdat het hier om twee verschillende werelden gaat waarbij de online wereld geen reële wereld is met reële consequenties;
- iedereen is gelijk aan elkaar omdat statusverschillen niet zichtbaar zijn (via functies, titels, senioriteit of andere statuskenmerken), hierdoor hoeft je je niet meegaand of onderdanig te gedragen.

Volgens Suler gaat het hier om overtuigingen die een persoon kan hebben zonder dat deze feitelijk juist hoeven te zijn (de online wereld kan bijvoorbeeld net zo reëel zijn als de echte wereld). Ook kan het zijn dat het slechts om overtuigingen gaat die niet in de praktijk worden toegepast (hoewel het mogelijk is om je anders voor te doen wil nog niet zeggen dat je dat ook doet). Het is dan ook van belang om rekening te houden met deze mogelijke overtuigingen bij het vormgeven van online samenwerking. Indien deze overtuigingen niet besproken worden is de kans aanwezig dat deze leiden tot sociale disinhibitie met eventuele ongewenste omgangsvormen als gevolg.

(Alexander Waringa, 2017)

⁴ Suler, J.R. (2016). *Psychology of the digitale age: humans become electric*. Cambridge University Press. Cambridge.