

Onderzoekrapportage

Open-mindedness binnen discussies

1 INHOUDSOPGAVE

2	OPZET	3
2.1	PROBLEEMSTELLING	3
2.2	ONDERZOEKSVRAGEN	3
2.2.1	HOOFDVRAAG	3
2.2.2	DEELVRAGEN	3
2.3	ONDERZOEK AANPAK	3
2.3.1	LITERATUURSTUDIE	3
2.3.2	BRAINSTORM	3
3	RESULTATEN	4
3.1	WAT HOUDT OPEN-MINDED ZIJN IN EN WAT ZIJN DE VOORDELEN ERVAN?	4
3.2	HOE KAN GEWENST OPEN-MINDED GEDRAG BEVORDERD WORDEN?	4
3.2.1	TIJDSDRUK	5
3.2.2	PRESENTATIE	5
3.2.3	BREDERE BLIK	5
3.2.4	BLOOTSTELLING	5
3.3	HOE KUNNEN DEZE PUNTEN MOGELIJK GEÏMPLEMENTEERD WORDEN?	5
3.3.1	TIJDSDRUK VERMINDEREN	5
3.3.2	NEUTRALISEREN STATEMENTS	6
3.3.3	NEUTRALISEREN REACTIES	6
3.3.4	DWANG EEN ANDERE VISIE AAN TE NEMEN VOOR EEN BREDERE BLIK	6
3.3.5	BLOOTSTELLING AAN NIEUWE DINGEN:	7
4	CONCLUSIE	8
5	BRONNEN	9

2 OPZET

2.1 PROBLEEMSTELLING

Een discussie is niet makkelijk correct te voeren. Iedereen heeft zijn eigen principes over hoe zij zien dat een goede discussie loopt. Hierover zelf kan dus ook weer een gesprek uit ontstaan. Een ding waar wij bij ons project naar willen streven, is dat mensen open-minded zijn. We willen niet dat men een gesprek aan gaat, simpelweg om te zeggen wat ze willen zeggen en dan niet naar de ander te luisteren. Juist als je wel de argumenten van een ander bekijkt, kun je ook verder nadenken over je eigen standpunt, nieuw argumenten bedenken en eventueel ook van mening veranderen. Zo blijven de twee kanten op elkaar bouwen.

Met open-mindedness streven we er ook naar dat gebruikers respectvoller met elkaar omgaan, om zo een discussie beleefd te houden. Zo hoeft niemand zich druk te maken over agressie in de discussie, zodat iedereen zich kan richten op het gesprek dat aan de gang is.

2.2 ONDERZOEKSVRAGEN

2.2.1 Hoofdvraag

Hoe kan bevorderd worden dat gebruikers zich op een discussieplatform open-minded gedragen?

2.2.2 Deelvragen

- Wat houdt open-minded zijn in en wat zijn de voordelen ervan?
- Hoe kan gewenst open-minded gedrag bevorderd worden?
- Hoe kunnen deze punten mogelijk geïmplementeerd worden in een discussieplatform?

2.3 ONDERZOEK AANPAK

Om de aanpak van het onderzoek vorm te geven zal er gebruikt gemaakt worden van [het DOT framework](#).

2.3.1 Literatuurstudie

Allereerst zal om uit te vinden wat open-mindedness is literatuurstudie gedaan worden. Dit zal daarna ook gebruikt worden om erachter te komen hoe mensen beïnvloed kunnen worden zich open-minded te gedragen.

2.3.2 Brainstorm

Er zullen een of meerdere brainstormsessies plaatsvinden binnen de projectgroep om opties te vinden hoe het gedrag beïnvloed kan worden. Hierbij wordt ook nagedacht over de eventuele nadelen van deze opties.

3 RESULTATEN

3.1 WAT HOUDT OPEN-MINDED ZIJN IN EN WAT ZIJN DE VOORDELEN ERVAN?

“Een Open Mind hebben”, “Open-Minded” en “Open-Mindedness” zijn verschillende manieren om hetzelfde idee te benoemen.

Open-Mindedness is de bereidheid om (actief) ideeën en meningen van een ander standpunt te zoeken en te overwegen. Dit houdt niet in dat je onzeker bent van je zaak of niet zelf kan nadenken. Het gaat er vooral om dat een Open-Minded persoon vele opties en aspecten overweegt, om zo beter voor zichzelf te kunnen bepalen wat nu werkelijk zijn visie is. Het gaat ermee gepaard dat de persoon respect voor de ander en zijn visie heeft. Ook weet iemand met een Open Mind dat niet alle argumenten van de ander verkeerd zijn, eveneens dat niet alles aan je eigen kant correct is.

Een Open-Minded persoon is dus minder selectief met welke informatie hij opzoekt en gelooft. Een fenomeen dat bij argumentatie genoeg voorkomt, is het Seriële-positie-effect, ofwel het Primacy Effect. Hierbij onthoudt een persoon de eerste en laatste dingen in het gesprek beter. In een discussie geeft dit het effect dat de eerst gegeven argumenten vaak als belangrijker worden gezien dan anderen. Wanneer iemand zich Open-Minded gedraagt, zal hij hier geen acht op geven.

Daarbij zal een Open-Minded persoon zich ook niet gedragen alsof hij meer weet dan de ander. Hierbij wordt in een zin dus de “ego” binnen en buiten het gesprek weggelaten van het “intellect”. Die houding helpt dan ook met het rustig blijven in hardere situaties. Wanneer een ander zich agressief gedraagt, zal de Open-Minded persoon zich minder geneigd voelen ook zo’n gedrag te vertonen.

Een Open-Minded gedrag heeft een aantal voordelen.

Het eerste hiervan is dat een Open-Minded persoon minder makkelijk door een enkele gebeurtenis een besluit maakt. Daarnaast maakt een goede hantering van het overwegen van punten de persoon minder vatbaar voor eventuele vermaningen en manipulatieve argumenten.

Daarnaast kan het helpen met het voorspellen van het gedrag van anderen binnen een discussie. Dit waarschijnlijk gezien de persoon kijkt naar hoe anderen reageren en daaruit kan ophalen hoe ze in eventuele toekomstsituaties ergens reactie op geven.

Ook helpt het kijken naar argumenten met zelfversterking. In dit geval vooral bij je eigen argumenten. Wanneer je deze opnieuw met een kritische blik doorkijkt, kunnen eventuele fouten en gebreken worden gevonden. Door dit te doen voor én na het opgeven van een punt, kan de persoon zo zijn eigen punten sterk opzetten.

3.2 HOE KAN GEWENST OPEN-MINDED GEDRAG BEVORDERD WORDEN?

Voor ons project willen wij dat gebruikers zich dus zo Open-Minded mogelijk gedragen tegenover elkaar. Ze zullen moeten proberen de argumenten en meningen van een ander te waarderen en te overwegen, zelfs al doet de ander dit niet. Het doel hiermee is dat er een platform ontstaat waarmee mensen onderling kunnen praten zonder dat er problemen tussen de twee kanten ontstaan.

3.2.1 Tijdsdruk

Allereerst zal een persoon minder vlug openstaan voor anderen als er een tijdsdruk is. Wanneer iemand zich gedwongen voelt om binnen een bepaalde tijd te reageren, zal er al gauw een reactie komen die meer op gevoel is gebaseerd dan op feit. Een persoon die zijn tijd kan nemen om het punt van anderen in te nemen en er een goede reactie op te bouwen, geeft al snel meer kans op een open blik.

3.2.2 Presentatie

De manier waarop een idee gepresenteerd is zal ook de open-mindedness van een persoon beïnvloeden. Op een statement dat al suggereert naar een visie (X is slecht) zullen mensen sneller via emotie reageren dan een visie die neutraal geformuleerd is. (Wat is je visie van X; Is X goed of slecht) Dit geldt ook voor argumenten zelf. Wanneer een argument met meer emotie is geladen, is het mogelijk dat een ander er minder serieus naar kijkt, waarna hij mogelijk zelf ook meer op deze manier zal praten. Een simpel voorbeeld hiervan is een discussie tussen twee mensen. Zodra een van de twee zich chagrijnig of boos gaat gedragen, is het veel makkelijker voor de ander om deze manier van communicatie ook te gaan gebruiken, zelfs al is het onbewust.

3.2.3 Bredere blik

Ook de nood om een bepaalde visie aan te nemen speelt een rol. Een persoon die gevraagd wordt om voor alle visies op een standpunt argumenten te bedenken zal vaak meer argumenten voor zijn eigen zijde kunnen opnoemen. Wanneer er echter gevraagd wordt meer argumenten op te zetten voor zijn opponent, zal hij vaak toch meer dingen kunnen opnoemen. Dit suggereert dat mensen deze punten al dan niet bewust in hun achterhoofd houden. Door de ruimte te geven om alles op te noemen kan een persoon vaak ook beter overwegen hoe de andere kant nu precies denkt; en zo dus ook de punten kunnen overwegen en tegenargumenten opzetten.

3.2.4 Blootstelling

Simpelweg blootstelling aan andere visies en standpunten kan ook de open-mindedness van iemand bevorderen. Dit is echter niet door een enkele situatie te doen. Mensen die vaak nieuwe dingen uitproberen, van het proberen van een nieuw soort eten tot rondreizen en nieuwe culturen ervaren, zullen zich sneller open-minded instellen. Open-mindedness heeft daarop terug ook invloed op de manier waarop iemand leeft. Een meer open-minded persoon zal sneller nieuwe dingen proberen. Er zit dus een 'positive feedback loop' tussen open-mindedness en een zekere soort curiositeit.

3.3 HOE KUNNEN DEZE PUNTEN MOGELIJK GEÏMPLEMENTEERD WORDEN?

Gezien de bevordering van het gedrag binnen het product geïmplementeerd zal moeten worden, zullen we ook al moeten nadenken over hoe dit het beste gedaan kan worden. Hierbij pakken wij de aspecten van het vorige hoofdstuk en bedenken daarbij mogelijke implementaties.

3.3.1 Tijdsdruk verminderen

3.3.1.1 *Geen timers*

Er zal dus geen of weinig tijdsdruk op een mogelijke reactie worden gezet. Hierbij kan er al gezegd worden geen timer te zetten op een reactie te geven. Een persoon zal vrij moeten zijn iets te posten wanneer hij dat wil en moet daarbij ook zijn tijd nemen.

3.3.1.2 *Notificaties*

Daarnaast geven notificaties in een zekere zin ook de neiging snel te reageren. Hierbij komt dus naar voren dat een notificatie niet gewenst is als we ervan uitgaan dat ze na verloop van tijd een minder rustige en open-minded reactie geven. Dit zeker wanneer er een gesprek aan de gang is en er om de zoveel minuten weer bericht van komt.

Echter zijn notificaties eventueel wel van belang bij het laten weten *dát* er is gereageerd, zodat je niet per se terug hoeft te kijken of er iets is om over na te denken. Hierom is, als notificaties wel geïmplementeerd worden, het beste om ze in-account te maken. Een gebruiker kan hierbij dan zien dat er iets is om op te reageren, maar alleen als hij op dat moment is ingelogd en specifiek naar die locatie gaat. Een bijkomende optie is om het toggleable te maken, waarbij de gebruiker zelf kiest of hij wel of niet notificaties wil krijgen, met daarbij eventueel de optie of dat alleen in-account is of ook daarbuiten, zoals via e-mail of pop-ups op het apparaat.

3.3.2 *Neutraliseren statements*

3.3.2.1 *Templates*

Een statement zal ook zo neutraal mogelijk moeten worden opgezet. Een mogelijkheid hierbij is om statement-templates te maken, waarbij een groot deel al is ingevuld en de gebruiker alleen een topic in hoeft te vullen. Mogelijkheden hierbij zijn bijvoorbeeld “Wat denkt u van [X]?”, “Is [X] een goede keuze bij [Y]?” of “Is [X] iets goed of slechts?”. De eerste optie is het neutraalst en geeft niet direct een splitsing tussen ‘wel en niet goed’. Daardoor zijn meerdere kanten mogelijk om te kiezen, waaronder bijvoorbeeld neutraal.

3.3.2.2 *User rating*

Een andere optie is om gebruikers de vrijheid te geven te reageren op de neutraliteit van een statement. Dit door bijvoorbeeld aparte comments hiervoor. Ook is het mogelijk dit te doen met simpele knoppen, zoals een soort like-dislike systeem. Dit kan echter mogelijk leiden tot groepen mensen die negatief reageren op de staat van een statement zonder enige goede reden erachter.

3.3.3 *Neutraliseren Reacties*

3.3.3.1 *User rating*

Om reacties “neutraal”, of in dit geval eerder “beleefd” te houden, is een template geen optie, gezien bij argumenteren en speculeren meer vrijheid binnen woorden nodig is. Wel zijn de andere eerdergenoemde opties mogelijk. Hierbij kunnen andere gebruikers dus aangeven hoe ze het gedrag van hun “medespelers en opponenten” vinden. Zo geef je ze hierbinnen het recht in eigen handen en kan eventueel een veelvoudig slecht gedragende gebruiker worden aangegeven bij mogelijke admins of moderators.

3.3.4 *Dwang een andere visie aan te nemen voor een bredere blik*

3.3.4.1 *Brainstorm-groepen*

Mensen forceren de andere kant te supporten zal vrij lastig worden, zeker op een platform waar het er juist om draait je eigen visie te geven en daarna die van de ander door te kijken. Een mogelijkheid is om

test-discussies aan te maken, waarin kleine groepen mensen samen proberen zo veel mogelijk argumenten op te bouwen voor alle mogelijke kanten. Deze test-discussies helpen dan niet alleen met de bredere blik houden, maar helpen gebruikers ook met het gewend raken aan discussiëren zelf.

3.3.4.2 Toelatings-argumenten

Een mogelijk andere manier is om mensen bij het joinen van een discussie eerst hun standpunt te laten geven. Hierna zullen ze eerst een aantal argumenten voor de verschillende kanten moeten opnoemen. Als deze argumenten goedgekeurd worden, mag de persoon werkelijk met de discussie meedoen. Hoe deze “toelatings-argumenten” worden gecontroleerd is dan nog de vraag. Het is mogelijk om dit door moderators te laten doen. Daarnaast kan het ook in de handen worden gelegd van mensen die al in het gesprek zitten, eventueel zij die een hogere rating hebben qua hoe ze het doen. (In het geval dat dat geïmplementeerd wordt)

3.3.5 Blootstelling aan nieuwe dingen:

3.3.5.1 Automatisch binnen discussies

Mensen nieuwe ervaringen geven is een vrij breed concept. Het moeilijkste is het uitvinden hoe dit gedaan kan worden op een discussieplatform en het binnen die context te houden. Het is natuurlijk wel dat gebruikers op het platform al genoeg van verschillende kanten te zien kunnen krijgen. Dit op zich is al een nieuw oogpunt elke keer dat iemand een nieuw gesprek leest of zich erin voegt. Net zoals dat de blootstelling en open-mindedness samen een positive feedback loop vormen, zullen gebruikers die proberen open-minded te zijn, op de termijn ook meer open-minded worden.

3.3.5.2 Reverse recommendations

Daarnaast is nog een soort “reverse recommendations” mogelijk. Hierbij zullen de interesses van een persoon worden bekeken, waarna er juist andere topics worden voorgesteld. Hierbij probeert het product zelf de diversiteit nog meer te pushen. Wat wel een probleem kan worden, is dat er een redelijke kans bestaat dat mensen zich niet interesseren in deze topics.

4 CONCLUSIE

De open-mindedness van een persoon kan sterk verschillen van mens tot mens. Het heeft er deels mee te maken met wie men optrekt, maar ook deels met de willigheid om open-minded te zijn. Er zijn wel een aantal manieren om een persoon te helpen zich open-minded te stellen tegenover anderen en hun meningen. Sommige van deze zijn subtiel en vereisen weinig interactie van de gebruiker. Andere daarentegen vragen de gebruiker om er actief mee om te gaan, wat dan toch weer tot die initiële drive om open-minded te zijn roept.

Het is met zekerheid mogelijk om met een aantal opties al sterk de open-mindedness van gebruikers te beïnvloeden. In principe zijn wij van plan alle gegeven opties te implementeren, behalve de opties die vereisen dat we mensen dwingen een andere blik te nemen. Dit roept te veel op de eigen wil van een persoon er deel aan te nemen met de intentie om zijn/haar open-mindedness te vergroten.

5 BRONNEN

Cambridge Dictionary. (sd). Opgehaald van

<https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/open-mindedness>

Snow, S. (2018, November 20). A New Way to Become More Open-Minded. Opgehaald van Harvard Business Review: <https://hbr.org/2018/11/a-new-way-to-become-more-open-minded>

University of Pennsylvania Newsletter. (2004). Opgehaald van Authentic Happiness: <https://www.authentichappiness.sas.upenn.edu/newsletters/authentichappinesscoaching/open-mindedness>

Wikipedia. (2020, Oktober 13). Opgehaald van Open-mindedness:

<https://en.wikipedia.org/wiki/Open-mindedness>

Wikipedia. (2020, September 11). Opgehaald van Serial-position effect:

https://en.wikipedia.org/wiki/Serial-position_effect