

True Price Festival 2025

(georganiseerd door [True Price](#))

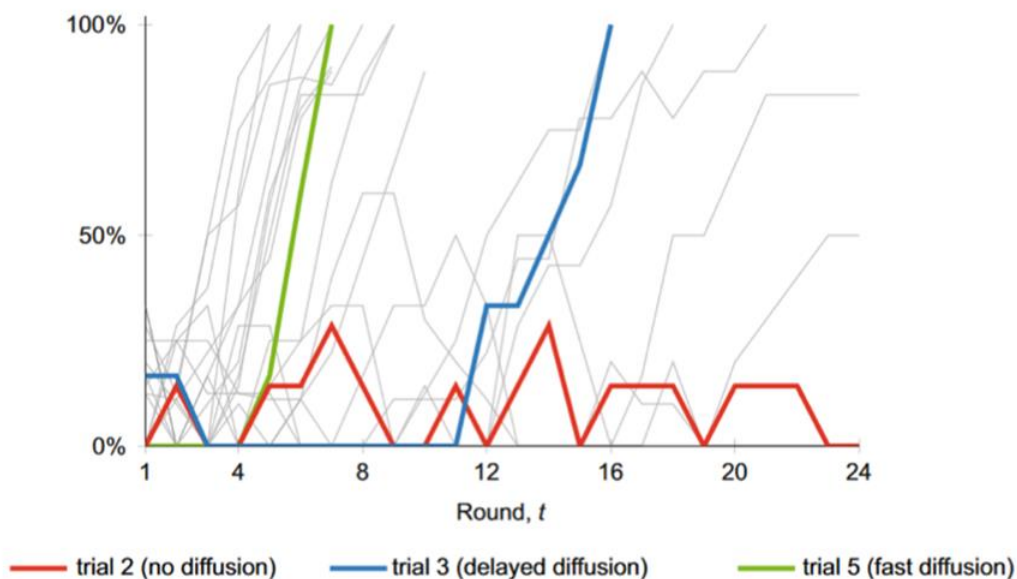
Paneldiscussie: [Jan Willem Bolderdijk](#) (directeur [MIST](#)) reflecteerde op de vraag:

Hoe kunnen we de successen vieren en nieuwe doelgroepen aanspreken in de beweging naar een duurzame economie?

“Als je anno 2025 een vliegticket boekt, betaal je niet voor de werkelijke milieuschade die je vlucht aanricht. De ontbossing die intensieve voedselproductie met zich meebrengt, zie je niet op de kassabon in de gemiddelde supermarkt. We vinden dat nu nog volstrekt normaal, en verwachten niet anders van bedrijven. Is het denkbaar dat True pricing vanzelfsprekend is in 2040?

Het lijkt gek, maar wat we met z'n allen normaal en vanzelfsprekend vinden, kan snel veranderen. Ooit was roze de kleur voor jongens, en vonden we Zwarte Piet helemaal oké. Tijdens de pandemie stopten we in no-time met handen schudden, en gingen we over op een lokale, corona-vriendelijke begroeting (in Groningen: elleboog-bump).

Die verandering van sociale normen vinden we ook terug in onze gedragsexperimenten. Tijdens verschillende sessies lieten we groepen deelnemers eerst een sociale norm bepalen. Ze beslisten bijvoorbeeld dat je het beste rechtsom kunt schaatsen op de ijsbaan. In de tweede fase instrueerden we stiekem een klein aantal deelnemers (25%) om tegen die groepsnorm in te gaan – ze beginnen in hun eentje linksom te schaatsen. In de grafiek zie je welk percentage van de andere deelnemers onze voorlopers volgen.



Source: <https://www.nature.com/articles/s41467-021-25953-1>

In sommige sessies gebeurt er helemaal niks. De meerderheid blijft gewoon doen wat ze altijd hebben gedaan – rechtsom schaatsen, en de minderheid lijkt geen impact te hebben. Dat is de rode lijn. Maar in andere sessies gebeurt er wel wat. Vroeg (groene lijn) of laat (blauwe lijn) ontstaat er een kantelpunt: zodra deelnemers denken dat er genoeg mede-deelnemers om zijn, zijn ze zelf ook meer geneigd om linksom te gaan schaatsen. Zij dwingen op hun beurt weer anderen om ook linksom te gaan schaatsen. Verandering gaat zichzelf versnellen, totdat het heel moeilijk wordt voor achterblijvers om in hun eentje stug rechtsom te blijven schaatsen.

De les: sociale verandering kan lang op zich laten wachten, maar zodra er eenmaal een kantelpunt is, kan verandering verrassend snel gaan.

We zitten in Nederland mogelijk dicht bij zo'n kantelpunt voor Signal: het privacy vriendelijkere alternatief voor Whatsapp. Gebruikt u al Signal? Zo nee, wat houdt u tegen? Mijn vermoeden: u laat uw beslissing, net zoals onze deelnemers, afhangen van wat u DENKT dat anderen willen. En wat doet uw sociale netwerk? Die laten het weer afhangen van u.

Met andere woorden: laat u niet wijsmaken dat de status quo onveranderbaar is. Dat mensen toch niet van Whatsapp afgaan. Dat bedrijven niet aan true pricing willen. Dat pessimisme ontnemt mensen de wil om het te proberen en zorgt dat we niet op een kantelpunt komen. Snelle sociale verandering is mogelijk, maar komt alleen van de grond als we geloven dat het kan, en we voorbeelden zien die dat geloof kracht bij zetten."