

Hoofdstuk 3

Fallacies, biases, heuristics & accounts

A. Fallacies

Een *fallacy* is een argument dat overtuigend overkomt, maar dit eigenlijk niet mag doen. Fallacies beloven ondersteuning voor of weerlegging van een mening, maar in werkelijkheid dragen ze niet bij tot de waarheid of de onwaarheid van die mening. In disputen kan je ermee gelijk krijgen, maar in werkelijkheid heb je geen gelijk. Logisch beschouwd, volgt je mening niet uit je argumenten, ook al zijn je argumenten als aparte beweringen correct.

Men kan onderscheid maken tussen *drogredenen* (sophism) en *denkfouten* (error of thought). Drogredenen zijn *intentioneel*; ze hebben een strategische functie. Je weet dat ze geen waarheid garanderen én je weet dat er wellicht sterkere argumenten voorhanden zijn, maar je gebruikt ze toch omdat je denkt dat je tegenstrevend of het publiek ze overtuigend zal vinden. Het is een bedrieglijke reden of redenering en dat weet je maar al te goed. Denkfouten zijn *niet-intentioneel*; ofschoon ze even bedrieglijk kunnen zijn als drogredenen, is de gebruiker zich niet bewust van hun ongeldigheid. Elke denkfout kan dus een drogreden zijn en omgekeerd, afhankelijk van de wetenschap van de gebruiker.

Veel denkfouten of drogredenen hebben specifieke namen gekregen waardoor het mogelijk is ze in een *taxonomie* onder te brengen. Die benamingen zijn vaak aan het Latijn of het Engels ontleend en hebben soms geen goed Nederlands equivalent. Elke taxonomie schiet bovendien te kort; niet alleen is het aantal foute argumentatie nagenoeg oneindig (elke dag kan men er nieuwe ontdekken), ook zijn de gebruikte categorieën en criteria niet zaligmakend (er treden altijd overlappingen of anomalieën op). Toch is zo'n overzicht nuttig.

In onze taxonomie vertrekken we van de idee dat alle *fallacies* intentioneel gebruikt worden, d.w.z. een gebruiker hanteert ze als technieken om op een overtuigende, maar ongeldige wijze (1) zijn eigen mening geloofwaardig te maken (*fallacies a décharge*), (2) de mening van zijn tegenstander ongeloofwaardig te maken (*fallacies a décharge*), of (3) het debat te ontwijken. Veel *fallacies* kunnen op die manier geordend worden, hoewel er overlappingen voorkomen. Voor de verdere onderverdeling van de *fallacies a décharge* kijken we niet naar hun strategische functie, maar naar de aard van het argument.

1. Eigen mening geloofwaardig maken (argumenten à décharge)

Een correcte argumentatie steunt op (1) geldige gevolgtrekkingen (*inferenties*) en op (2) onproblematische beweringen (*claims*). Wat geldige gevolgtrekkingen en onproblematische beweringen zijn kan men minder beknopt omschrijven. Het volgende moet hier volstaan; de details vindt men in logica- en methodologiehandboeken (zie Referenties).

Men onderscheidt *deductieve*, *inductieve* en *abductieve* inferenties. Deze zijn de voornaamste, hoewel er tal van andere logica's bestaan (deontische logica's, modale logica's, epistemische logica's, actielogica's, enz.). De logische stelregel met betrekking tot de geldigheid van een inferentie is altijd dat indien de premissen waar zijn, de conclusie ook waar moet zijn (zie Hoofdstuk 1). Anders gezegd, het is onmogelijk dat de conclusie vals is en de premissen waar.

Bij een deductieve gevolgtrekking leidt men het bijzondere af uit het algemene, met als voorbeeld uit de predikatenlogica: Alle mensen zijn sterfelijk (*maior*), Socrates is een mens (*minor*); ergo, Socrates is sterfelijk (*consequens*) - wat men een *sylogisme* noemt. Een voorbeeld uit de propositielogica luidt: Als Jan naar huis gaat, dan zet hij koffie; Jan gaat naar huis; ergo, Jan zet koffie - wat men een *modus ponens* noemt.

Bij een inductieve gevolgtrekking leidt men het algemene uit het bijzondere af, wat heel wat gecompliceerder is. Een correcte inductief-logische inferentie is niet mogelijk zonder kennis van statistiek en kansleer. Wil men uit het bijzondere het algemene afleiden, dan moet men spreken in termen van *waarschijnlijkheden*.

Bij abductieve inferenties (ook *hypothetische gevolgtrekkingen* of *inferences to the best explanation* genoemd) leidt men uit de gevolgen de (meest waarschijnlijke) oorzaak af. Denk hierbij aan het speurwerk van Sherlock Holmes (geen deductie!). Ook hier bestaan geen relatief eenvoudige regeltjes zoals voor de deductieve inferenties. Een goede richtlijn is voor elke vermoedelijke oorzaak (hypothese) een experiment te bedenken waardoor die hypothese wordt gefalsifieerd. Het is een methodologische richtlijn die wordt toegeschreven aan de Oostenrijkse wetenschapsfilosoof Karl Popper, maar die in de praktijk te streng blijkt. Verwarring met beweringen en inferenties uit de propositielogica komt geregeld voor. Zo is de bewering 'als het bandspoor nauwer wordt, dan is iemand van de fiets gesprongen' een verklarende uitspraak die onder geen beding in een *modus ponens*-schema mag worden ondergebracht. Waarom niet?

Wanneer is een bewering nu onproblematisch? Dauer (1989) geeft volgende soorten *unproblematic claims*:

(1) **Observationele claims:** beweringen die betrekking hebben op datgene wat men min of meer rechtstreeks ervaart (ziet, hoort, ruikt, voelt) of betrekking

hebben op datgene wat anderen min of meer rechtstreeks hebben ervaren. Voorbeeld: 'Ik heb pijn', 'Ik zie een computerscherm voor me', 'Frank las in de krant dat het zwembad gesloten is'.

(2) Particuliere feitelijke claims: beweringen die betrekking hebben op afzonderlijke gebeurtenissen én afkomstig zijn van experts (wetenschappers, journalisten) of gezaghebbende bronnen (encyclopedieën, naslagwerken, handboeken, media). Voorbeeld: 'Julius Caesar werd in 44 voor Chr. vermoord'.

(3) Algemene claims uit de empirische of formele wetenschappen: beweringen die betrekking hebben op relaties tussen gebeurtenissen én afkomstig zijn van experts (wetenschappers) of gezaghebbende bronnen (encyclopedieën, naslagwerken, handboeken). Voorbeeld: Newtons gravitatiewetten

(4) Intuïtieve claims: beweringen die bevestigd worden door elkeen die een beetje over het onderwerp nadenkt. Voorbeeld: ' $2 + 2 = 4$ '

(5) Algemene claims waarover common sense bestaat: beweringen die telkens bevestigd worden en nooit door (ernstige) mensen ontkend worden. Voorbeeld: 'Mensen lopen niet over water'.

Deze beweringen zijn onproblematisch, doch hoeven niet waar te zijn. Er kan altijd gegronde twijfel rijzen. Maar aangezien er geen ultieme test bestaat waarmee we de waarheid van een bewering definitief kunnen vaststellen, moeten we het stellen met een reeks onproblematische beweringen waarop we onze argumentatie kunnen bouwen. Niet-wetenschappers toetsen het (on)problematisch karakter van bewering door na te gaan of die bewering (1) voorkomt in een gezaghebbende bron (autoriteit), (2) door experts algemeen wordt aanvaard (eensgezindheid). Wetenschappers zullen zich bijkomend bekommeren over de gevolgde methodologie. Met betrekking tot de argumentatie die ten gunste van een bewering wordt gegeven kan ook de leek nagaan of er geen fallacies in voorkomen. We geven nu het volgende overzicht van fallacies à décharge:

1.1. Metalogische drogredenen

Dit zijn drogredenen die betrekking hebben op de implicatieve relatie tussen mening en argument - de *warrant* zo je wil -, ongeacht het soort afleiding (deductief, inductief of abductief). De spreker geeft de indruk dat de mening uit de argumenten volgt, maar dat is in werkelijkheid niet het geval. We onderscheiden:

(1) **Non sequitur**: algemene benaming voor een drogreden waarbij de spreker een mening of conclusie formuleert die logisch gezien niet uit de argumenten of premissen volgt. Aangezien dit het geval is bij alle drogredenen wordt die term gereserveerd voor drogredenen die geen meer specifieke naam hebben. Doorgaans heeft die drogreden wel betrekking op *deductieve* inferenties. Ook wordt *non sequitur* als synoniem voor *bevestiging van het gevolg* (zie verder) gebruikt.

(2) **Ignoratio elenchi** (*irrelevante conclusie*): de spreker gebruikt een argument dat niets te maken heeft met de mening, maar doet alsof dit wel het geval is. Merk op dat men door deze drogreden het dispuut niet altijd ontwijkt, maar men vooral de eigen mening geloofwaardig maakt. Veel hangt af van subtiele verschillen tussen mening en argument, en het vermogen van de luisteraar om een helder onderscheid te maken tussen mening en argument. *Voorbeeld*: "Trouwens die klaaglijn veronderstelt dat je belt vanuit de auto. Net nu nadrukkelijk wordt gewezen op de gevaren van telefoneren in het verkeer. Tja". (Bart Spiessens, woordvoerder Vlaamse goederentransportondernemers, over de invoering van een klaaglijn waarop automobilisten klachten kunnen doorbellen over zich misdragende vrachtwagenchauffeurs).

(3) **Begging the question** (*petitio principii* of *circulus in demonstrando*): de spreker gebruikt een argument dat ondersteund wordt door de eigenlijke mening. Algemeen staat die drogreden voor het niet respecteren van de hiërarchie van mening, argument, subargument. Een variant van die drogreden is het gebruik van argumenten die de mening louter (in andere woorden) herhalen. *Voorbeelden*: (1) A: Waarom is het in dit café zo ongezellig, B: Omdat er weinig mensen zijn, A: Waarom zijn er weinig mensen, B: Omdat het er zo ongezellig is, (2) "Wanneer we ons echt verzetten tegen een opgesplitste samenleving, dan moeten we ambitie aan realisme weten te koppelen. Want vandaag hebben we noch behoefte aan compleet wereldvreemde plannen noch aan maatregelen die de omvang van het werkloosheidsprobleem nauwelijks beïnvloeden". (Louis Tobback, over zijn werkloosheidsplan).

(4) **Jumping to conclusions**: de spreker trekt uit een of meerdere argumenten of premissen een mening of conclusie die daar eigenlijk niet uit volgt. Er is sprake van een kloof tussen argument en mening. Dat die conclusie achteraf soms juist blijken te zijn, doet niets af van de ongeldigheid van de argumentatie. Het gebeurt dat men een spreker dan ook verplicht om zijn vooronderstellingen te expliciteren en te funderen. Dat principe heet **audiatur et altera pars**. *Voorbeelden*: (1) "Moet je nu vreemdelingen in het legen inschakelen? Een van de belangrijkste taken van het leger bestaat in de territoriale verdediging. De laatste keer dat die fysiek bedreigd leek, was in 1989 toen een Russische MIG tot in het Duitse luchtruim doordrong en finaal in de buurt van Kortrijk crashte. Nu zijn de bedreigingen van andere aard; wij hebben het terrorisme, de hightechcriminaliteit, de proliferatie van wapens. Voor mij is het nogal wies dat de verdediging daartegen door landgenoten

moet gebeuren". (Pieter De Crem, CVP-parlementslid, over de aanwezigheid van buitenlanders in ons leger). (2) "In elk beroep zijn er misbruiken. Dus ook in de bemiddeling van voetballers. Binnenlandse zowel als buitenlandse. In de regel gaat het er echter heel correct toe. Als er misbruiken zouden zijn, zouden er ook meer klachten zijn. (...) Ik geloof dat de meeste afspraken redelijk zijn, want anders zouden de spelers ons hun ontevredenheid wel kenbaar maken. (...) De berichten over mogelijke mensenhandel zijn fel overroepen. Ik zeg niet dat er niets gebeurt, maar toch. Mocht er zoveel misbruik zijn, waarom horen we er dan zo weinig over". (Gino Gylain, manager KV Kortrijk, over het kopen van voetballers uit Derde Wereldlanden). (3) "Zodra men accepteert dat dieren gebruikt kunnen worden voor een hobby zonder dat ze mishandeld worden, moet het kunnen om tweeduizend vogels te vangen voor de kweek". (André Denys, VLD-parlementslid, over de vangst van tweeduizend vinken voor de vinkensport).

1.2. Deductieve drogredenen

Dit zijn drogredenen die het gevolg zijn van een foute deductieve inferentie. Die drogredenen worden vaak onbewust en ongewild toegepast. Het zijn echte *logical errors of thought*.

(1) Bevestiging van het gevolg: uit een implicatie én de bevestiging van het *implicatum*, besluiten tot het *implicans*. Anders gezegd, een foute toepassing van de *modus ponens*-schema. *Voorbeeld:* Een journalist van een Franse krant zag enkel lijken van jonge Tutsi-mannen in een lijkenhuisje en wist dat de gevreesde Hutu-milities opnieuw actief waren. Wat hij niet wist was dat de jongemannen eigenlijk een natuurlijk dood waren gestorven.

(2) Compositie: een kenmerk dat geldt voor de delen van een object toeschrijven aan het object zelf. Wat opgaat voor de delen, zou ook opgaan voor het geheel - wat uiteraard niet het geval is. *Voorbeeld:* "De biologische wetenschap heeft aangetoond dat we iedere zeven jaar onze cellen vernieuwen. In die zin, is het niet louter speculatie te denken dat we eigenlijk niet ouder zijn dan zeven jaar. Het is een pure gewoonte om ons een hogere leeftijd toe te dichten".

(3) Divisie: een kenmerk dat geldt voor een object toeschrijven aan de delen van het object. Wat opgaat voor het geheel, zou ook opgaan voor de delen - wat ook niet het geval is. *Voorbeeld:* "Neen, helaas kan ik je niet binnenlaten, maar zoals je ziet is dat huis erg groot. Je moet er niet aan twijfelen dat de living ruimte te over biedt". (huurbaas tegen kandidaat-huurder).

(4) Foute disjunctie: het door elkaar halen van een *inclusieve disjunctie* en een *exclusieve disjunctie*. Bij een exclusieve disjunctie mogen beide delen nooit tegelijk waar zijn. Het is of het ene of het andere. Bij een inclusieve disjunctie is

dat wel toegelaten. Bij deze drogreden is een exclusieve disjunctie bedoeld maar wordt ten onrechte een inclusieve disjunctie begrepen. *Voorbeeld*: A: 'Als nagerecht heeft u nog *nouga glacé* of *crêpe flambée*', B: 'O, ik ben niet zo kieskeurig of afgemeten als de anderen; geeft u ze maar beide'.

(5) **Vals dilemma**: de spreker maakt valselijk gebruik van een dilemma. Hij geeft de indruk dat er slechts twee mogelijkheden zijn maar in werkelijkheid zijn er meer, te beginnen met de combinatie van beide *disjuncten*. Een variant van het valse dilemma is het **wicked alternative**: één standpunt wordt als het enige redelijke voorgesteld, de alternatieven zijn monsterlijk. Echter, in werkelijkheid is het enige redelijke standpunt niet aan het monsterlijke alternatief tegengesteld. *Voorbeeld*: "Mag ik de studenten erop attent maken dat we niet in de beste der mogelijke werelden leven. Er valt geen mana met bakken uit de hemel. Willen we slagen in onze studies, dan moeten we kiezen: de Overpoortstraat of de Universiteitstraat: aan de toeg zitten of naar de lessen gaan. Een andere methode om te slagen is er niet".

(6) **Valse transitiviteit** (*Fallacy of the Undistributed Middle*): de spreker past het transitiviteitsprincipe (als A B impliceert en B impliceert C, dan impliceert A C) toe, hoewel het principe niet opgaat. *Voorbeelden*: (1) de vijanden van mijn vrienden, zijn ook mijn vijanden, (2) Hij kent Hugo Claus. Hij woonde in hetzelfde huis als zijn vrouw. Eén verdieping hoger.

(7) **Drogreden van tegenfeitelijkheid** (*counterfactual*): 'Als Hitler nooit aan de macht was geweest, hoe zou Duitsland er nu uitzien?' De spreker voorspelt een heden vertrekend van feiten die nooit plaats hebben gevonden. Het probleem met tegenfeitelijke beweringen is dat men ze noch kan confirmeren noch kan falsifiëren. Bovendien zijn de meeste gebeurtenissen zo complex dat het uitermate simplistisch is te beweren dat 'er geen Tweede Wereldoorlog zou zijn geweest'. *Voorbeeld*: "De PS blijft ondanks de recente schandalen een valabele regeringspartner. Iedereen die het regeringswerk van dichtbij heeft gevolgd, kan zien wat er van de sociale items, vermeld in het regeerakkoord, zou zijn terechtgekomen".

1.3. Inductieve drogredenen

Dit zijn drogredenen die betrekking hebben op de *inductieve* inferentieregels; de veralgemening (extrapolatie) of voorspelling (prognose) die vertrekt van een beperkt aantal gevallen. Zoals gezegd, is een solide inductieve redenering geen lachertje. Toch wagen we ons dagelijks aan veralgemeningen en voorspellingen zonder al te veel kennis van statistiek en kansleer, met allerlei denkfouten van dien. In de delen over *biases* en *heuristics* gaan we nog dieper op deze materie in.

(1) Anekdotische argumentatie: is het geheel van pseudo-argumenten die bestaan uit (auto)biografische verhaaltjes die de pretentie hebben iets aan te tonen. Niemand heeft iets tegen die verhaaltjes als *illustratie* van een stelling, maar wel tegen hun functie als *rechtvaardiging* van die stelling. *Voorbeelden:* (1) "wie beweert dat roken schadelijk is? Mijn oom rookte vanaf zijn tiende één pakje per dag en is 87 jaar geworden. Moet ik nog duidelijker zijn?". (2) "Ik wil gerust, als levend bewijs dat het stadion veilig is, een jaar lang onder de tribune kamperen". (Paul Bistiaux, voorzitter Royal Antwerp N.V., over het sluiten van de onveilige bosuil).

(2) Hasty generalizations: uit een beperkt aantal of een niet-representatief geheel van steekproeven leidt men een conclusie af die voor de hele populatie zou tellen? Echter, in werkelijkheid treden er allerlei vertekeningen op. Aangezien het vrij moeilijk (want technisch) is precies te zeggen wanneer een steekproef voldoende omvangrijk en representatief is, is het beter om te vertrekken van de idee dat iedere steekproefselectie tegen de duidelijkste valkuilen moet beschermd zijn. Welke die zijn hangt af van het onderzoek zelf. Wanneer er gegronde redenen zijn om te geloven dat de steekproef vertekend is, kan men *hasty generalization* spreken. Als men bij een onderzoek een niet-representatieve groep selecteert, spreekt men van **sample bias**. *Voorbeelden:* (1) Via een enquête op Internet vraagt men hoeveel procent van de bevolking nog brieven per post verstuurt (*sample bias*), (2) In een onderzoek naar eetgewoonten bij kinderen baseert men zich op de resultaten van één klas (niet-representatief).

(3) Drogreden van de gokker (gambler fallacy): de spreker veronderstelt een regelmaat in een reeks gebeurtenissen die in werkelijkheid toevalsmatig en onafhankelijk van elkaar zijn. *Voorbeelden:* (1) Een gokker aan de roulette gelooft dat hij na zeven keer rood, meer kans heeft op zwart, want - zo redeneert hij - het balletje kan toch niet in een rood vakje blijven vallen, (2) Sommige mensen geloven dat indien ze tweemaal door het groen licht reden, ze meer kans hebben het derde verkeerslicht onmiddellijk te kunnen kruisen, dit met de redenering 'We hebben geluk vandaag', (3) Sommige Lotto-spelers denken dat de reeks 1-2-3-4-5-6 minder kans heeft dan een willekeurige andere reeks.

(4) Drogreden van conjunctie van kansen: de spreker veronderstelt dat als twee gebeurtenissen meer kans maken dan hun respectievelijke tegendeel, de combinatie van beide ook meer kans maakt dan het gecombineerde tegendeel. *Voorbeeld:* (1) (met *relatieve waarschijnlijkheden*) Uit het feit dat oudere vrouwen meer kans hebben op tweelingen en uit het feit dat zwarte vrouwen meer kans hebben op tweelingen, besluiten dat oudere, zwarte vrouwen meer kans hebben op een tweeling dan jonge blanke vrouwen, (2) (met *absolute waarschijnlijkheden*) Uit het feit dat er meer kans is dat het morgen regent en er meer kans is dat het morgen niet meer dan 10°C is, besluiten dat er meer kans is

dat het morgen regent & kouder is dan 10°C dan dat niet regent & warmer is dan 10°C.

(5) Drogreden van de base rate (*base rate fallacy*): de spreker houdt geen rekening met de (relatieve) omvang van een populatie, maar laat zich misleiden door opvallende vertegenwoordigers van die populatie. *Voorbeeld*: (taxiprobleem) In een stad rijden 15% groene en 85% blauwe taxi's. Na een ongeval met vluchtmisdrijf beweert het slachtoffer met een betrouwbaarheidsgraad van 80% dat het een groene taxi was. De meeste mensen zullen beweren dat het inderdaad een groene taxi was. Ze vertrouwen de (slechtziende) persoon en stellen geen vragen over de relatieve omvang van de populatie taxi's. Indien men dit wel zou doen, dan zou men begrijpen dat het eerder een blauwe taxi ($0,85 \times 0,2 = 17\%$) was dan op een groene ($0,15 \times 0,8 = 12\%$).

1.4. Abductieve drogredenen

Dit zijn drogredenen die betrekking hebben op *abductieve* of verklarende redeneringen (zie hoger). We sommen de voornaamste op:

(1) Non causa pro causa (*false cause fallacy*): de spreker verwijst naar een oorzaak die nimmer als de werkelijke oorzaak werd aangetoond. *Voorbeeld*: "Een verklaring waarom weinig vrouwen geniaal of creatief zijn? Dat vrouwen minder creatief zijn; dat moet men eigenlijk aan neurologen en neuropsychiaters vragen. Zij kunnen hiervoor een perfecte verklaring geven. Hoe dan ook, de hersenen van mannen verschillen van die van vrouwen. Dat weten we inmiddels met zekerheid." (Herman Brusselmans over vrouwelijke creativiteit in *Mannen aan de rand van een zenuwinzinking*).

(2) Post hoc, ergo propter hoc: de spreker beschouwt de opeenvolging van gebeurtenissen als het bewijs van een causaal verband. Een *successieve correlatie* wordt opgevaardigd tot een causaliteit. Een variant is **Cum hoc ergo propter hoc**: de spreker beschouwt de gelijktijdigheid van gebeurtenissen als bewijs van een causaal verband. Een *simultane correlatie* wordt gepromoveerd tot een causaliteit. *Voorbeeld*: "Bovendien voorspellen de architecten dat het broze stucwerk het zal begeven onder de akoestische terreur die nu eenmaal obligaats is bij popmuziek. Een aantal weken geleden vier er al een stuk uit het plafond". (Bob Cools, ereburgemeester Antwerpen, over rockconcerten in de Bourlaschouwburg).

(3) Delphi-drogreden: de spreker bezondigt zich vage voorspellingen die mits enige interpretatie altijd geconfirmeerd kunnen worden. Anders gezegd, het betreffen voorspellingen in orakeltaal die altijd wel uitkomen. *Voorbeeld*: er is geen beter voorbeeld dan de astrologie, maar ook in harde wetenschap komen ze voor (zie Gierle, 1990).

(4) Wonderolie-denkfout: de spreker doet zoveel voorspellingen dat het niet verwonderlijk is dat één of twee voorspellingen kloppen. Alleen kan op voorhand nooit gezegd worden welke voorspelling nu precies bedoeld was. *Voorbeeld:* in natuurwinkels kan men middeltjes kopen waarvan men beweert dat ze tegen allerlei kwalen helpen. Wie ziek is en dit middeltje neemt, kan na het innemen beter worden. Alleen weet men niet welke stof hiervoor verantwoordelijk is.

(5) Puzzel-denkfout: de spreker veronderstelt dat een consistent en coherent verhaal het bewijs levert van de juistheid van het verhaal. Op die manier kan men de mooiste en fantastische theorieën verzinnen zonder dat iets waar hoeft te zijn. *Voorbeeld:* vrijwel alles wat over de Egyptische piramiden, de primitieve grotschilderingen, de Maya tempels of het verzonken eiland Atlantis is verschenen, is van dat gehalte. Maar ook veel zogenaamde wetenschappelijke literatuurstudie – de zoveelste interpretatie van Joyce's *Ulysses* - steekt niet boven dat niveau uit.

(6) doelloorzakelijke drogreden (intentional fallacy): men gelooft dat alle verschijnselen hoe bizar ook een doel moeten hebben. Eenmaal dat doel gevonden (doorgaans wordt het gewoon uit de gevolgen afgeleid) biedt het een verklaring voor dat verschijnsel. De wereld is tot in zijn kleinste elementen een doelgericht systeem. Hierbij vergeet men dat bepaalde fenomenen totaal toevallig kunnen ontstaan en helemaal geen (voor ons aanvaardbaar) doel hoeven te hebben. *Voorbeeld:* Onlangs beweerde de *evolutionary psychologist* Dennis McBride dat huilbaby's die zonder aanwijsbare reden uren aan een stuk huilen dat doen om hun ouders op de proef te stellen. Dit op de proef stellen zou een biologisch voordeel hebben, m.n. ongeduldige ouders planten zich niet voort! Die Amerikaanse geleerde leidt uit het gevolg (verveelde ouders) gewoon een doel (op de proef stellen) af en neemt dan aan dat dit doel de verklaring is.

1.5. Epistemologische drogredenen

Dit zijn drogredenen die betrekking hebben op de kennisbron van een stelling. 'Hoe weet je dat?' is nu de vraag waarop de spreker een misleidend antwoord geeft. Er wordt een bron vermeld die er eigenlijk geen mag zijn.

(1) Argumentum ad verecundiam: men gelooft een stelling omdat ze afkomstig is van een *autoriteit*. In principe is hiermee niets mis, je kan onmogelijk alles zelf weten of uitzoeken, maar je ziet vaak dat dit appelleren valselijk is. Men merkt op dat (1) die uitspraak geen betrekking heeft op het specifieke vakgebied van de autoriteit, (2) de verwijzing naar de autoriteit vaag is of de inhoud van de stelling zelfs onjuist is weergegeven (*Quoting out of context*), (3) de geciteerde persoon helemaal geen autoriteit is, (4) de standpunten die de autoriteit in het vakgebied inneemt niet onproblematisch zijn (*experts battle*).

Voorbeeld: "De aanleg van nieuwe wegen betekent een toename van de verkeersintensiteit op die wegen, dat is wetenschappelijk bewezen. Er worden verplaatsingen gemaakt die voordien niet werden gemaakt". (Hugo Van Dienderen, Agalev, over de aanleg van nieuwe wegen).

(2) Argumentum ad populum: men gelooft een stelling omdat de emoties van de massa nooit bedriegen, altijd de waarheid spreken. De passie van een menigte zou op de juistheid van een stelling wijzen. *Voorbeeld:* er is wellicht geen beter voorbeeld dan het befaamde Spaghetti-arrest. Sommigen argumenteerden dat als zo'n menigte op straat komt, dit het ongelijk van Liekendael en het gelijk van Connerotte aantoonde. Anderen merken cynisch op: "Het volk heeft altijd gelijk, ook al heeft het ongelijk".

(3) Argumentum ad numerum: men gelooft een stelling omdat veel of alle mensen de stelling geloven. Het aantal *believers* zou op de juistheid van de stelling wijzen. Hier primeert het aantal overtuigden en niet zozeer de intensiteit waarmee de overtuigingen hun standpunt verdedigen. *Voorbeelden:* de reclameslogan voor de compilatie-CD van Elvis Presley: "100 million fans can't be wrong".

(4) Argumentum ad antiquitatem: men gelooft een overtuiging omdat ze deel uitmaakt van een lange traditie of gewoon erg oud is. *Voorbeelden:* (1) "Het is om te beginnen nog nooit gebeurd, ook niet toen de Verenigde Staten een boycot uitspraken tegen bepaalde landen, zoals Zuid-Afrika. Tot dusver werd zo'n verbod - dat van Buitenlandse Zaken - moet komen enkel uitsproken wegens de veiligheidssituatie in het betrokken land". (Luc Demuyne, voorzitter Vereniging voor Vlaamse Reisbureaus, over de boycot van skivakanties in Oostenrijk). (2) Een vaak gehoord argument waarmee men nieuwlichters plaagt is het volgende: "als dat werkelijk kan, waarom heeft niemand het eerder gedaan". Dit argument heeft (zoals de meeste drogredenen) wel enige plausibiliteit, maar is eigenlijk een foutieve redenering. Immers, als het juist zou zijn, hoe is technologische innovatie dan nog mogelijk?

(5) Argumentum ad novitatem: men gelooft een overtuiging omdat ze nieuw of van recente datum is of men twijfelt aan een opinie omdat ze niet voldoende recent is. *Voorbeeld:* "De wet die de koopjes regelt, dateert van 1996 en dus uit een tijd van de toenmalige minister van Economische Zaken Willy Claes. Hij is dan ook typisch voor de reglementeerdrijf die toen schering en inslag was" (Jaak Gabriëls, minister van Landbouw en Middenstand, over de koopjeswet).

(6) Argumentum ad crumenam: men gelooft een overtuiging omdat ze voortkomt van een welvarende kennisbron. Financieel succes verhoogt je geloofwaardigheid. Wat Bill Gates zegt, is de waarheid. *Voorbeeld:* hoewel welstand over het algemeen steeds minder de juistheid van een opvatting bepaalt, blijft rijkdom wel een indirecte invloed uitoefenen op de

geloofwaardigheid van een boodschap. Wie kan dure onderzoeken betalen of langdurige procedureslagen financieren? In die zin is het niet onredelijk om een welvarend wetenschappelijk instituut wat meer krediet te geven. Onaanvaardbaar is echter dat wetenschappers afkomstig uit minder welvarende landen door hun collega's niet ernstig worden genomen, ook al verrichten ze hetzelfde onderzoek (*Scientific American*, August 1995).

(7) *Argumentum ad lazarum*: men gelooft een overtuiging omdat ze voortkomt uit een onwelvarende bron. Armoede zou een indicatie zijn van deugdzaamheid, oprechtheid en waarheid. *Voorbeeld:* als rijkdom niet langer een middel maar meer en meer een doel wordt, kan het perverteren. Wil men afrekenen met die decadentie, dan wint een onwelvarende bron aan charme. De armoede straalt oprechtheid uit. Denk maar aan de waarde van een kunstwerk dat stijgt naarmate de kunstenaar een bohémien was.

(8) *Argumentum ad nauseam*: men gelooft een overtuiging omdat ze veel geuit wordt en vaak gehoord is. *Voorbeeld:* Dit is de wijze waarop bepaalde mythen ontstaan zoals de bewering dat de Innuït tientallen woorden voor sneeuw heeft of dat Indianen in harmonie leven met de natuur. Zelfs de beroemde toespraak van Chief Seattle, opperhoofd van de Duwamish-Indianen, blijkt uit een ABC-television scenario van Ted Perry te komen. Wat door veel mensen wordt geloofd, wordt naderhand gewoon overgenomen en zelden of nooit gecheckt.

(9) *Argumentum ad baculum*: men gelooft een overtuiging omdat men ze wel moet geloven. Dit omwille van de dreigementen die ermee gepaard gaan. Met dit soort argumenten maak je duidelijk dat de toetssteen van een mening niet de redelijkheid van je argumentatie is, maar het behoud van het vege lijf of het positieve imago. *Voorbeeld:* Zo leest men in een lezerbrief aan de Vlaamse wetenschapper Gie Vandenberghe die in verband met negationisme voor nuance pleit: "Het wordt tijd dat u eens partij kiest. Met de door u opgesomde argumenten speelt u alleen maar extreemrechts in de kaart". In de ogen van de brieveschrijver moet een overtuiging bijgevolg niet meer waar zijn, maar als wapen gebruikt worden in de oorlog tegen oprukkend extreemrechts. Er gelden hinc et nunc andere prioriteiten.

(10) *Argumentum ad misericordiam*: de spreker verdedigt zijn stelling door zich te beroepen op emoties van medeleven bij het publiek. Niet zozeer de rede, maar het medeleven zijn nu de toetssteen van een mening. *Voorbeeld:* "Een weduwe meldde dat ze op het middaguur werd gecontroleerd om na te gaan of er geen bord te veel op tafel stond - anders was haar wezengeld niet verantwoord" (Joos Wauters, Agalev, over de gewraakte RVA-huisbezoeken). Verwant aan deze drogreden is het ***insider argument***: slechts diegenen die het doorleefd hebben kunnen de waarheid maar kennen. *Voorbeeld:* "Ik weet niet wat mijnheer Coveliers bezielt, om zo'n wetsvoorstel in te dienen. Hij heeft nog eens een poging ondernomen, en daar kwam niets van terecht. Ik vermoed dat Coveliers niet dicht genoeg bij de duivenliefhebbers staat om over dit

onderwerp iets zinnigs te kunnen zeggen". (Marcel Van den Driessche, voorzitter Koninklijke Belgische Duivenliefhebbersbond, over Coveliers' voorstel om de duivenwet en de bond af te schaffen).

(11) Argumentum ad ignorantiam: komt in verschillende versies voor, zoals: (1) uit het ontbreken van (voldoende) bewijzen tegen een stelling, besluiten dat de stelling waar is, (2) uit het ontbreken van (voldoende) bewijs voor een stelling, besluiten dat de stelling onwaar is, en (3) uit het ontbreken van (voldoende) bewijs voor een stelling, besluiten dat ze waar is.

Voorbeelden: (1) Sommige homeopathie-believers argumenteren dat er nog steeds geen wetenschappelijk bewijs is dat homeopathische middelen niet werken. Daarom zou homeopathie meer zijn dan bijgeloof. (2) Wetenschappers laten een theorie vallen omdat er geen bewijzen worden gevonden. Dit is niet onverstandig, denk maar aan de zoektocht naar buitenaards leven. Maar het gebeurt dat ze hun oordeel niet opschorten zoals het hoort, maar beweren dat er helemaal geen buitenaards leven bestaat. Die stelling kan nooit uit een gebrek aan bewijzen voortvloeien. Vandaar trouwens het devies van de wetenschapsfilosoof Popper om niet naar bevestigende maar naar ontkennende bewijzen voor hypothesen te zoeken. Op bevestigende bewijzen moet men soms te lang wachten. (3) Die versie komt tot uiting in complottheoretisch denken zoals in het volgende voorbeeld "Dat zelfs gespecialiseerde politie-eenheden geen sporen kunnen vinden van satanische moorden, bewijst alleen maar hoe ingenieus die criminele netwerken te werk gaan". Die redenering leidt tot de absurde en ronduit ziekelijke conclusie: dat alles wat niet waar is eigenlijk waar is.

1.6. Semantische drogredenen

Dit zijn drogredenen die betrekking hebben op de taal waarin men het betoog brengt. Door het spelen met de betekenis van termen kan men beweringen overtuigender maken dan dat ze in werkelijkheid zijn. We kunnen de volgende semantische drogredenen onderscheiden.

(1) Misbruik van etymologie: men vindt bevestiging voor een stelling in de etymologische herkomst van bepaalde woorden. Doorgaans hoopt de spreker op een ontzag voor traditie, oorsprong, authenticiteit. Voorbeeld: "De CVP is een 'volkspartij'. Alle politici die daarin functioneren, moeten dus op het lokale niveau ingewerkt zijn, daar contacten hebben en daar dus ook verkozen kunnen worden". (Stefan De Clerk, CVP-voorzitter, over nationale politici die deelnemen aan gemeenteraadverkiezingen).

(2) Equivocatie: men gebruikt een woord uit de mening en het argument in zijn verschillende betekenissen. Door dit spel hoopt men de bewering geloofwaardig te maken.

(3) **Amfibool**: men gebruikt een zin of een zinsdeel met een verwarrende of ambigue syntaxis waardoor de zin of het zinsdeel, afhankelijk van wat de spreker het best uitkomt, de ene keer dit en de andere keer dat kan betekenen. Is vooral handig om later een *shifting ground* of een bijstelling van je standpunt toe te passen.

(4) **Glittering generality**: men gebruikt termen die aangename sentimenten opwekken, maar geen heldere en afgebakende betekenis hebben. Het publiek is geveleid en de spreker kan alle kanten uit. *Voorbeeld*: "Ik vind de Krijgsraad een goed systeem. Hij is bevorderlijk voor een juiste rechtspraak: afschaffen is zeker niet toe te juichen". (Jef Segers, voormalig stafchef van de landmacht, over de afschaffing van de Krijgsraad).

(5) **Word magic**: men gebruikt termen die verwijzen naar entiteiten waarvan het bestaan niet aangetoond wordt of kan worden. *Voorbeeld*: "Ik geloof dat de wetgevers twee begrippen verwarren: kinderreclame en reclame rond kinderprogramma's. Men vreest de manipulatieve invloed van speelgoedreclame, maar we zien niet in waarom er een verbod moet zijn op reclame voor yoghurt of ontbijtgranen rond kinderprogramma's". (Els Van den Abeele, VTM-perschef, over het Vlaams verbod op kinderreclame).

(6) **Idiosyncratische taal**: men gebruikt termen die behalve een algemene betekenis ook een persoonlijke betekenis blijken te hebben. Gevraagd naar een definitie leunt men vooral op die persoonlijke of idiosyncratische betekenis. Kan men ook gebruiken als een tactiek om het debat te ontwijken. *Voorbeeld*: "Dat er geen wettelijke band bestaat tussen het kind en de meemoeder of -vader, vind ik kindermishandeling". (Nadie Nissen, opgevoed door twee vrouwen, over adoptie door homofiele paren).

2. De mening van de tegenpartij ongeloofwaardig maken (argumenten à charge)

Een goede tegenargumentatie (*refutatio*) weerlegt de mening van de tegenpartij rechtstreeks of onrechtstreeks (zie Schopenhauer, *Dialectica Eristica*). De rechtstreekse weerlegging valt de argumentatie aan in zijn *fundamenten*; de onrechtstreekse in zijn *gevolgen*; de eerste toont aan dat de mening van de tegenpartij niet waar *is*, de laatste toont aan dat de mening niet waar *kan* zijn. De rechtstreekse weerlegging gebeurt door (1) één of meerdere expliciete argumenten te ontkrachten (*negō minorem*), (2) één of meerdere impliciete argumenten (verzwegen premissen, presupposities of *enthymemen*) te weerleggen (*negō majorem*), of (3) aan te tonen dat de mening niet uit de argumenten volgt (*negō consequentiam*).

Onrechtstreeks kan je het standpunt van je tegenpartij weerleggen door (1) een tegenvoorbeeld te geven voor de mening (*exemplum in contrarium* of *enstasis*), (2) te tonen dat de juistheid van de mening in combinatie met aanvaarde denkbeelden tot onredelijke gevolgen leidt (*reductio ad absurdum* of *apagoge*), (3) te tonen dat de positie van je tegenpartij zelf onverenigbaar is met zijn standpunt (*retorsio argumenti*), (4) aan te tonen dat de argumenten van je tegenpartij net redenen zijn om het tegendeel te geloven (*turning the tables*).

Hoe je ook aanvalt, rechtstreeks of onrechtstreeks, iedere tegenargumentatie verkondigt uiteindelijk een nieuwe mening – te beginnen met de tegengestelde mening - die altijd verdere uitleg behoeft. In die zin moet je tegenargumentatie, wil ze correct zijn, ook beantwoorden aan de eisen zoals die hoger zijn gesteld (*geldige gevolgtrekkingen* én *onproblematische beweringen*). Fallacies à charge zijn technieken die niet aan die eisen voldoen, maar waarvan de tegenpartij of het publiek toch danig onder de indruk kan zijn. Doorgaans hebben ze zelfs geen betrekking op het betoog van je tegenstander, maar alleen op zijn dissidente standpunt. Om een tegenstander ongeloofwaardig te maken, hoeft men immers de argumenten niet af te wachten. Van zodra je weet dat iemand een afwijkend standpunt inneemt, kan je al bekritiserende opmerkingen afvuren. Geconfronteerd met dat andere standpunt, beschik je over de volgende fallacies à charge:

(1) Argumentum ad lapidem: men veroordeelt een stelling als absurd, onnozel of rabiante nonsens. Men geeft de indruk dat de tegenstander zich eigenlijk moet schamen. Men begrijpt zogezegd niet waar men het lef vandaan haalt om zulke *crap* uit te braken. Men had niet gedacht dat de mens zo onvoorstelbaar dom kon zijn. Dit soort opmerkingen vindt men nogal eens in de aanhef van een betoog. Doorgaans louter als retorische intimidatie, maar het gebeurt dat de spreker eigenlijk geen andere argumenten heeft. Voorbeeld: "Het door haar aangevoerde bewijsmateriaal is rommel" (Mika Railo, woordvoerder Greenpeace international, over de argumenten van de biotechnologische industrie).

(2) Argumentum ad hominem: men bekritiseert de aanhangers van een stelling, niet de stelling zelf. Men pakt de man niet de bal. Bij deze drogreden bekritiseert men (1) de motieven, (2) de belangen, (3) de deskundigheid of (4) de geloofwaardigheid van de tegenstander. Een bekende variant van deze drogreden is de **poisoning the well** of het discrediteren van de kennisbron door het wijzen op ontoelaatbare belangenvermenging. *Voorbeelden:* (1) "Hun argumenten doen eigenlijk niet ter zake. Meer dan een stelletje vandalen zijn het niet". (Xavier de Donnea, burgemeester van Brussel, over graffitteurs). (2) "Chevalier is toch wel de laatste die mag spreken over een ethische code voor parlementsleden. Herinner u zijn braspartijtje in Parijs". (Frank Vandenbroucke, SP-voorzitter, tijdens de bespreking van het wetsvoorstel voor een parlementaire ethische code). (3) "Ik denk dat veel Vlamingen een gat in de lucht zouden springen als ze in de villa's van onze tegenstanders mochten

intrekken" (Jan Verschraegen, circuitdirecteur Zolder, over de geluidsoverlast). (4) "Dat gaan we toch niet dichtgooien en verplaatsen naar Leuven omdat de "Napeleon van de Keizerstraat" (Tobback) dat wil". (Guy Vanhengel, VLD-parlementslid, over Tobbacks voorstel op Radio 2 van Brussels Amerikaans Theater naar Leuven te verhuizen). (5) "Is het te ver gezocht om in de tijdige verspreiding van de steuntje een steuntje te vermoeden voor de socialistische regeringspartner die ammunitie om de hoge Belgische loonkosten onaangeroerd te laten, best kan gebruiken" (de *Trends*-redactie over een studie van twee economen Meeusen en Rapp). Het laatste voorbeeld is een voorbeeld van *poisoning the well*.

(3) Zwart wit denken: men valt een tegenstander aan door uit een kritische bemerking te besluiten dat de tegenstander tot een ongepaste partij behoort of een ongepaste standpunt aanhangt. Uit een kanttekening van een katholiek gaat men besluiten dat hij vrijzinnig is geworden. *Voorbeeld:* "Het is juist, ook al schreef Joyce choquante stukjes hij werd niet gesubsidieerd. Maar impliceert dit meteen dat gesubsidieerde kunst aan politieke willekeur bloot mag staan?" (Klaas Tindemans, theaterexpert, over de Vlaamse subsidies voor de podiumkunsten)

(4) Strooimanredenering (straw man): men bekritiseert een stelling door ze (1) anders te interpreteren dan bedoeld, (2) de nieuwe stelling te ondergraven, en (3) te doen alsof de oorspronkelijke stelling hiermee weerlegd is. Een klassieke truc om een tegenstander te bekampen als je wel argumenten hebt tegen een verwante stelling, maar niet tegen de eigenlijke stelling. *Voorbeelden:* (1) A: De eerste kandidatuur Rechten is helemaal niet zo zwaar als beweerd wordt, B: Ik vind het absoluut niet gemakkelijk. Bovendien, kijk eens naar het percentage afvallers. (2) "Het lijkt wel alsof ons enig doel is lichamelijk letsel toe te brengen aan onze toeschouwers". (Paul Bistiaux, voorzitter Royal Antwerp N.V., over het sluiten van het onveilige Bosuilstadion).

(5) End of the world argument: die drogreden komt voor in twee variaten: de spreker wijst erop (a) dat het gelijk van je tegenstander rampzalige gevolgen heeft of zal hebben, (b) dat het gelijk van je tegenstander een bewijs is van de huidige verdorven toestand. Op zich is hier niets fouts aan, alleen worden de "rampzalige gevolgen" en de "huidige verdorven toestand" zodanig overdreven waardoor een *vals dilemma* ontstaat: me gelijk geven of mee verantwoordelijk zijn voor het 'einde van de wereld'. *Voorbeeld:* "Het voorstel van Van Haegendoren zou wel eens het omgekeerde effect kunnen hebben: geen vermindering van de vrouwenwerkloosheid, maar een verhoging. En zo belandt de vrouw weer aan de haard, wat wellicht niet de betrachting is" (Erik Van Laer, adviseur sociale zaken van de middenstandsorganisatie NCMV, over het voorstel van Mieke Haegendoren om het betaald ouderschapsverlof op te trekken tot achttien maanden).

(6) **Hellend vlak** (*slippery slope*): een afgeleide van een *end of the world argument* is het *hellend vlak*: uit een kleine oorzaak worden onterecht vergaande gevolgen afgeleid. Er zou geen middel meer zijn om die evolutie een halt toe te roepen. Daarom moet men de minste afwijking afkeuren. Een variant van deze drogreden is het **argument of the beard** dat stelt tussen twee uitersten (een kale kin of een baard) van een continuüm geen verschil bestaat omdat er geen welomschreven demarcatielijn is. *Voorbeelden*: (1) "Het ritssysteem of een quotum betekent een beknotting van de vrijheid om een kieslijst samen te stellen. Waarom de bevolking indelen volgens geslacht? Dan kan men evengoed een minimum vertegenwoordiging eisen van werklozen, gehandicapten, ouderen, slechtszienden, enzovoort. Het is een absurde indeling." (Joris Van Hauthem, Vlaams Blok, over de invoering van het ritssysteem ter bevordering van meer vrouwen in de politiek. (2) "Als Leduc haar as wil, wil ik een vingerkootje" (Louis Tobback over het wetsvoorstel van Jeanine Leduc die ervoor pleitte dat nabestaanden de urne en as van de overledene naar huis mochten meenemen). (3) "Een Vlaams verkeersreglement, dat slaat nergens op. Dan kan morgen Gent een reglement vragen en vervolgens Aalst en dan Brussel enzovoort". (Romain Poté, verkeersdeskundige en jurist, over een Vlaams verkeersreglement).

(7) **Ontkenning van het antecedent**: men bekritiseert een implicatieve stelling van de tegenstander door er op te wijzen dat het *implicatum* uit een ontkenning van het *implicans* volgt. Op die manier ondergraaft men een stelling die de tegenstrever nooit bedoeld heeft, maar dicht bij de bedoelde bewering aanleunt. Het is overigens een ijzersterke drogreden. Wie niet op de hoogte is van elementaire logische regels laat zich vrijwel altijd vangen. Een variant ervan is het **argumentum ad logicam**: men beweert dat de mening van een tegenstander nonsens is aangezien één der argumenten gewoon vals is. Dit hoeft natuurlijk niet. Ondanks een ongeldige redenering kan een conclusie perfect juist zijn. *Voorbeelden*: (1) De tabakindustrie antwoordde op de stelling van anti-tabakverenigingen dat reclame doet roken: "Dat is aperte nonsens. In de Sovjetunie was reclame verboden, maar men rookte er als turken". (2) De gaveur antwoordde op de stelling van Gaia dat vetgemeste eenden ziek werden het volgende: "Ook in zogenaamde ecologische verantwoorde kwekerijen, duiken er zieke dieren".

(8) **Dicto simpliciter** (*fallacy of accident*): men bekritiseert een algemene stelling door het geven van een specifiek tegenvoorbeeld waarop die algemene stelling niet op toepassing is. Op die wijze zou de algemene stelling ontkracht zijn. In werkelijkheid laat de stelling zich moeilijk in concrete gevallen vertalen. Ze is net als algemene regel bedoeld. *Voorbeeld*: (1) "Wie zei ook weer dat Engelse stijl hebben. Je moet die hooligans weer eens bezig zien". (2) "De uitspraak van de rechter heeft niets te maken met een beteugeling van het recht op vrije meningsuiting. Kom nou, België is groter dan de vier parkings van Pelsland. Het is niet omdat je onze terreinen niet mag bezetten, dat je monddood wordt

gemaakt" (Marc Wajsberg, zaakvoerder Pelsland, naar aanleiding van de rechterlijke uitspraak over de bezetting van hun parking door Gaia).

(9) Complex question (fallacy of presupposition): men stelt een vraag waarop zowel een bevestigend als een ontkennend antwoord leidt tot de aanvaarding van controversiële stellingen. Het is een drogreden die het vooral bij ervaren journalisten goed doet. *Voorbeelden:* (1) Sla je nog steeds je vrouw? (2) journalist aan Marc Van Peel na het moeizame aftreden van Guy Spitaels als voorzitter van het Waals parlement: "Was enige voorzichtigheid in verband met je eisen aan het adres van Guy Spitaels en de Regering niet beter geweest?"

3. De kritiek van de tegenpartij ontwijken

Ook de tegenpartij kan je argumentatie onder vuur nemen. Natuurlijk moet zijn poging om jouw mening ongeloofwaardig te maken eveneens correct en fair zijn, en bijgevolg gesteund zijn op de hoger vermelde eisen. Maar een aanval kan raak zijn; je kan klappen krijgen als de tegenpartij je zwakke plekken heeft ontdekt. Niets is weliswaar moediger, maar ook zeldzamer dan toe te geven dat je mening weinig grond heeft en dat het standpunt van je tegenpartij eigenlijk de voorrang verdient. Vaak staat er te veel op het spel of is de spreker te ijdel om dit toe te geven. Hij tracht de meubels te redden. Anders gezegd, je poogt de gifpijlen te *ontwijken*. Hier volgen enkele veel gehanteerde tactieken om die pijlen te ontwijken:

(1) Sanctioning the devil: je ontwijkt het debat door te stellen dat het ongepast is met de tegenstander te discussiëren. Men wil niet ingaan op een uitnodiging tot discussie omdat men zich niet tot een woordenstrijd met die tegenstander wil verlagen. Ook het omgekeerde gebeurt, men heeft zo'n achting voor de tegenpartij dat men niet in debat wil gaan, maar toch laat men het afwijkende standpunt niet varen.

(2) Tu quoque: je ontwijkt de kritiek door ze terug te werpen naar de criticaster. De criticaster heeft geen recht van spreken, want hij hanteert normen die niet van toepassing zijn of die hij niet van toepassing acht op zijn eigen gedrag. De drogreden steunt op een verwarring van norm en persoon en is die zin een *ad hominem* argument. Een variant van deze drogreden is het **two wrongs makes a right**: andermans zwakheden rechtvaardigen je eigen standpunt of argument. *Voorbeelden:* (1) "Akkoord, het blijft een beetje cru om te zeggen dat we geen rekening houden met de wensen en grieven van de gemeente- en stadsbesturen. Aan de andere kant is het ook erg cru om aan de vluchtelingen die het land binnenkomen, te zeggen dat er voor hen geen plaats is omdat niemand hen onderdak wil bieden". (Aline Julia, kabinet Maatschappelijke Integratie van Jan Peeters, over de bouw van asielcentra aan de kust). (2) "Het "komaf maken met de Belgische mentaliteit" stoort ons mateloos. Zaken die in de jaren '70 gebouwd zijn in een klimaat dat veel toleranter was, worden nu

opeens verketterd en bestraft. Wie was er toen volledig in orde met zijn bouwvergunning? Niemand. Zelfs de overheid heeft zich hier schuldig aan gemaakt, dus waarom zou een gewone burger dat opeens niet mogen doen?" (Hubert Moriau, regionaal directeur Algemeen Eigenaarssyndicaat, over de afbraak van illegale woningen).

(3) *Shifting burden of proof*: je ontwijkt het debat door de bewijslast te verschuiven. Je doet alsof jouw stelling niet moet worden aangetoond, maar dat de tegenstanders hun standpunt maar eens moeten onderbouwen. Je doet alsof je standpunt vanzelfsprekend is, terwijl afwijkende standpunten beargumenteerd moeten worden.

(4) *Shifting ground*: je ontwijkt het debat door het bijstellen van jouw standpunt. Als blijkt dat je oorspronkelijk standpunt niet langer houdbaar is, verlaat je jouw oorspronkelijke positie en kies je een standpunt waarmee je rivaal minder moeite heeft. *Voorbeeld:* "Er zijn nog wel schendingen van de mensenrechten in Mexico, maar niet meer op zo'n grote schaal. Mevrouw Robinson, Hoog Commissaris voor de Mensenrechten van de VN, heeft daar vorig jaar nog haar onderzoek vrij kunnen uitvoeren. Nergens is haar bewegingsvrijheid gelimiteerd". (Olivier Alsteens, woordvoerder Minister van Buitenlandse Zaken Louis Michel, over de wapenleveringen aan Mexico).

(5) *Ontduiken van bewijslast*: je ontwijkt het debat door met de grootste stelligheid te beklemtonen en te herhalen dat je eigen standpunt de redelijkheid zelve is; je eigen argumenten niets dan feitelijke informatie bevatten; men zou al behoorlijk wereldvreemd moet zijn om de mening of het argument te betwijfelen. Een variant van deze drogreden is dat je van oordeel bent dat je mening eigenlijk (nog) geen standpunt inhoudt, slechts een denkoefening is waardoor argumenten niet nodig zouden zijn of alle kritiek voorbarig is. *Voorbeelden:* (1) "Wie er de code van de geneeskundige plichtenleer en de eed van Genève op naleest komt tot de conclusie dat een kandidatuur voor het Vlaams blok niet te verenigen is met de waardigheid die van een arts wordt verwacht. (...) Dat de artsen die zich verkiesbaar stellen voor een ondemocratische partij de eer en de waardigheid van de medische professie op het spel zetten, is voor veel artsen zo klaar als een klontje" (Peter Backx, hoofdredacteur De Artsenkrant, over sancties tegen Vlaams Blokdokters). (2) "We leveren geen gesloten en afgewerkt voorstel af, onze opdracht was een denkoefening te maken" (Lode Walgraevens, SP en KUL-criminoloog, over de invoering van een jongerengevangenis).

(6) *Red herring*: je ontwijkt het debat door met de grootste ernst feiten aan te halen die niets of weinig met het discussiepunt te maken hebben, maar toch de aandacht trekken. De feiten zijn voldoende verrassend zodat ieder vermoeden wordt weggenomen dat je opzettelijk irrelevant materiaal opdist. *Voorbeeld:* "Dat cd's te duur zijn, is een hardnekkige fabel. Hij is het product van foutieve berichtgeving. Nog niet zo lang geleden las ik bijvoorbeeld in *De Morgen*, dat

cd's verkocht worden tegen zestig keer de kostprijs. Laten we even rekenen. Platenfirma's verkopen hun cd's tegen groothandelsprijzen - dat is, voor de duurdere cd's, ongeveer 500 frank exclusief BTW. Deel dat bedrag door zestig en je krijgt 8,3 frank. Daarvoor heb je nog geen blanco-cd. Bovendien weet iedereen dat de prijs van een cd heel wat meer omvat dan alleen maar een schijfje." (Marcel Heymans, directeur Belgische afdeling International Federation of the Phonographic Industry, over de te hoge kostprijs van cd's).

(7) Many questions (*plurium interrogationum*): je ontwijkt het debat door een of meerdere complexe vragen te stellen. Tegelijk geef je de indruk dat de vragen eerder eenvoudig zijn en dat de antwoorden onontbeerlijk zijn voor het verdere verloop van het debat. Jouw tegenstander die zo vriendelijk is om op vragen te willen antwoorden, zal merken dat ze niet gemakkelijk te beantwoorden zijn. *Voorbeeld*: "Er zijn schrijnende situaties van over hun oren verliefde mensen die niet mogen huwen, omdat ze uitgeprocedeerde asielzoekers zijn. Er zijn andere gevallen, dat klopt. Maar waarom moeten die mensen hun heil zoeken in een huwelijk? Waarom willen zoveel uitgeprocedeerden hier blijven? Laten we beginnen met de vluchtelingenonderzoeken ernstig te nemen. Waarom wordt vandaag een twintigjarig Albanees meisje naar haar land teruggestuurd?" (Patsy Sörensen, Antwerps schepen, over het voorstel van Johan Vande Lanotte om via een trouwtoelating het aantal schijnhuwelijken te beperken).

(8) No true Scotsman argument: je ontwijkt een geslaagd tegenvoorbeeld door op te merken dat het tegenvoorbeeld atypisch, uitzonderlijk of niet-representatief is.

(9) Relativisme: je ontwijkt het debat door op te merken dat zowel jouw standpunt als dat van je tegenstander eigenlijk wel juist kunnen zijn. Er zijn twee werelden, twee waarheden en bijgevolg twee standpunten. Verdere discussie is bovendien zinloos omdat iedere partij tot een eigen wereld behoort. Je kan elkaar zelfs niet begrijpen; je spreekt verschillende talen. *Voorbeelden*: (1) "Alle kritiek die het mij oplevert zal ik dragen als penitentie" (Herman Boon, aalmoezenier luchthaven Zaventem, naar aanleiding van zijn controversieel standpunt over de zaak Sémira Adamu). (2) "En dat het een wereldvreemd instituut zou zijn, lijkt me een beetje uit de lucht gegrepen. Er zijn dingen die de ene mens wereldvreemd vindt, en de andere mens niet. Het woord *wereldvreemd* is nogal relatief". (Jef Segers, voormalig stafchef van de landmacht, over de afschaffing van de Krijgsraad).

(10) Hyper-objectivering: je ontwijkt een debat door het standpunt en de kritiek van de tegenpartij niet te weerleggen, maar te verklaren hoe je rivaal aan die kritiek komt. De spreker beschouwt de tegenstander als een soort studieobject dat men door observatie nog moet leren kennen. Wat de tegenstander ook zegt, het raakt je koude kleren niet; zijn argumenten krijgen slechts een plaatsje in de theorie die je over je rivaal hebt. *Voorbeelden*: (1) "Stevaert zou zichzelf wat

meer tijd moeten gunnen om over zijn voorstellen na te denken. Ik begrijp dat iemand die net minister is en van wie veel wordt verwacht, snel wil scoren. Maar dat mag niet ten koste gaan van de beleidsvisie" (Michel Doomst, CVP, over Stevaerts plannen voor gratis openbaar vervoer). (2) "Maar het valt me op, dat als een airshow wel goed gaat, je er niets over hoort. Alleen wanneer er ongelukken zijn, komt het in het nieuws en staat het land op zijn kop" (Herman De Wulf, luchtvaardspecialist, over het verbieden van airshows).

(11) Overprecision: je ontwijkt een debat door verheldering te vragen over bepaalde termen die de tegenstander in zijn betoog gebruikt. Dit niet zozeer om het standpunt of argument beter te weerleggen, maar om tijd te winnen, een onnauwkeurigheid bloot te leggen en vooral om de tegenstander te laten struikelen over zijn precisering. Voorbeelden: (1) "We ontkennen dat we een racistische partij zijn. Wat is trouwens racistisch? Die term kan men niet definiëren. Als je vijftig mag rijden en je rijdt 52 is het objectief vaststelbaar. Maar met de term die in het voorstel wordt gedefinieerd, kan men alle kanten uit" (Joris Van Hauthem, Vlaams Blok, over de invoering van een nieuwe racisme-wet).

B. Biases en heuristics

1. vier boude stellingen

Van *drogredenen* hebben we aangenomen dat mensen ze opzettelijk aanwenden om hun gelijk te halen. Het redelijke denken wordt gemanipuleerd ten voordele van het eigen standpunt. Van *denkfouten* kan men dat niet zeggen. Mensen begaan ze spontaan en vaak ten koste van de eigen belangen. Lang werd gedacht dat dit laatste eerder uitzonderlijk was. Men vertrok van een rationeel mensbeeld waarin fout redeneren, oordelen of argumenteren slechts opzettelijk kon geschieden. Zelden werd de vraag gesteld hoe het met onze cognitieve kwaliteiten nu eigenlijk gesteld was.

Op deze vraag hebben sociaal-psychologen sinds de jaren '70 een op empirisch onderzoek gebaseerd antwoord willen geven. Verontrustende, maar ook minder negatieve antwoorden waren het resultaat. De discussie gaat nog steeds verder, terwijl een aantal vaststellingen inmiddels tot nadenken stemmen voor eenieder die optimistisch is over de kwaliteit van ons kritisch denken. Met enige overdrijving en gevoel voor drama kunnen we de resultaten in vier stellingen gieten: (1) relevante informatie vinden we onbelangrijk, maar irrelevante informatie vinden we essentieel, (2) we zijn ons vaak niet bewust van factoren die onze beslissingen beïnvloeden en vooral irrationeel maken, (3) we zijn steeds op zoek naar bevestiging nooit naar weerlegging, zelfs niet in het geval van duidelijke tegenspraak en (4) theorieën die we omtrent onszelf en anderen hebben zijn meestal onhoudbaar, hoe belangrijk we ze ook vinden en hoe zelfzeker we ook zijn. Kortom, we menen intelligente wezens te zijn, maar zijn gewoon halve idioten. We illustreren die stellingen straks met enkele experimenten; maar eerst enkele opmerkingen.

Alle experimenten die aangehaalde stellingen ondersteunen zijn behaald op terreinen die niet-technisch redeneren, oordelen en argumenteren toelieten en derhalve gemakkelijk extrapoleerbaar zijn naar concrete situaties die een praktisch en elementair nut hebben. Toch dient opgemerkt dat de meeste resultaten in soms erg gekunstelde experimentele situaties werden verkregen en men bijgevolg rekening moet houden met discrepanties tussen laboratoriumsituaties en realistische contexten die altijd als meer dwingend worden ervaren. Ook moeten we opmerken dat nagenoeg alle onderzoeken van Amerikaanse makelij zijn en veel experimenten met kandidatuurstudenten psychologie werden uitgevoerd; wat (zeker onder studenten Rechten) vragen doet rijzen omtrent hun representativiteit.

Wat de eerste stelling betreft, zijn de experimenten van Hamill, Wilson & Nisbett (1980) en Walster (1960) illustratief. Hoe maken mensen gebruik van steekproefinformatie, zo vroegen Hamill, Wilson en Nisbett zich af? Ze presenteerden aan hun deelnemers een video-opname van een geënceneerd interview met een cipier. De cipier - eigenlijk een medewerker - praatte vrijuit over zijn professioneel leven, zijn ervaringen met gevangenen en zijn houding

tegenover rehabilitatie, welzijn en behandeling van gevangenen. Van dat interview waren twee versies. In de eerste versie was de cipier een meelevend iemand. Hij toonde bezorgdheid, stond open voor hun problemen en pleitte hij voor begeleide rehabilitatie van ontslagen gevangenen. In de tweede versie was de geïnterviewde cipier een onbetamelijke bruto die gevangen als beesten beschouwde en als beesten behandelde en spotte met de idee van rehabilitatie. Geweld en dwang waren de enige middelen waardoor criminelen in het gelid gingen lopen. Voor iedere versie deelde men de deelnemers in drie groepen in. Aan een eerste groep vertelden de onderzoekers dat de geïnterviewde cipier een *typisch* geval is. Men wist dit door een onderzoek bij 60 cipiërs die in dezelfde gevangenis werken. Een tweede groep kreeg te horen dat de cipier een *extrem* geval is, met name “één van de drie of vier meest humane (of inhumane) van de zestig geëvalueerde cipiërs die in de gevangenis werken”. Aan een derde groep werd geen steekproefinformatie gegeven. Zij fungeerden als controlegroep. Nadat ze video hadden bekeken kreeg men een vragenlijst. De vragenlijst had betrekking op het Amerikaanse misdaadbeleid, maar bevatte ook vier items die peilden naar de opvattingen van cipiërs, m.n. hun geloof in rehabilitatie, hun bekommernis omtrent het welzijn van gevangenen, omtrent de behandeling van gevangenen en hun competentie. Op deze items konden de proefpersonen antwoorden met een negatieve of positieve score.

Omdat de deelnemers geen ervaringen met het gevangeniswezen hadden, moet men rationeel gezien verwachten dat de groep met *typische* steekproefinformatie een andere opvatting zal hebben over de overtuigingen van Amerikaanse cipiërs dan de groep met *niet-typische* steekproefinformatie. Verder mogen we verwachten dat de deelnemers die geen steekproefinformatie krijgen verstandig genoeg zijn om hun oordeel niet op één voorbeeld te baseren. Bekijkt men de resultaten dan stelt men het omgekeerde vast. Hoewel de onderzoekers nog waarschuwden dat conclusies op grond van die ene geïnterviewde cipier niet mogelijk zijn, was er geen noemenswaardig verschil tussen de groepen met tegengestelde steekproefinformatie. Bovendien, de groep die naar de humane cipier keek maar geen steekproefinformatie ontving, gaf op sommige items hogere scores, dus resolutere antwoorden, dan de groepen die naar een *typisch* voorbeeld keek.

Ook uit andere experimenten blijkt dat mensen geen of onvoldoende rekening houden met de *representativiteit* van gegevens noch met de mogelijke omvang van populaties; de zogenaamde *base rate*. Zo legden Tversky en Kahneman (1982) aan studenten het volgende probleem voor: *Ik heb een vriend die professor is. Hij houdt van het schrijven van gedichten, is eerder verlegen en is klein van gestalte. Op welk terrein is hij bedrijvig: (a) Chinese literatuur, (b) Psychologie?* De meerderheid antwoordt Chinese literatuur omwille van de associatie poëzie-literatuur, maar hield geen rekening met de relatieve aantallen van professoren Chinese literatuur en professoren in de psychologische wetenschap. Zeker aan Amerikaanse universiteiten zijn die laatste veel talrijker. Dit is opnieuw een voorbeeld van de *base rate fallacy*.

Een andere experiment dat onze de eerste stelling illustreert is dat van Walster (1960). In dat vroege experiment beschreef Walster een auto-ongeluk aan twee groepen proefpersonen. Aan beide groepen vertelde hij het verhaal van een man die zijn wagen op een heuvel parkeerde. Nadat de man was uitgestapt reed de wagen als in een *slapstick* komedie de heuvel af. Voor de ene groep eindigde het verhaal met een botsing tegen een brandkraan of hydrant. Voor de andere groep eindigde het verhaal met een gewonde man. Nadat beide verhalen waren verteld kregen de proefpersonen een vragenlijst met o.a. items over de verantwoordelijkheid en voorzichtigheid van die man. Hoewel de gevolgen toevallig verschilden vonden meer mensen uit de tweede groep de automobilist onverantwoordelijk en nonchalant dan in de eerste groep. Meer mensen uit de tweede groep dichtten de chauffeur intenties van onvoorzichtigheid toe en herinterpreteerden het verhaal vanuit de gevolgen.

De tweede stelling kan het best worden geïllustreerd met twee "juridische" experimenten van Lassiter & Irvine (1986) en Kassin, Williams & Saunders (1990). Dat fysieke aantrekkelijkheid (Snyder, Tanke & Berscheid, 1977) of persoonlijke betrokkenheid (Petty, Cacioppo & Goldman, 1981) onze beslissingproces behoorlijk irrationele trekjes kunnen geven is wellicht niets nieuws. Het wordt wel beangstigend als een camerahoek of een loze beschuldiging een betekenisvolle invloed op ons beslissen krijgt.

Lassiter en Irvine onderzochten hoe juryleden oordelen over gedwongen en onrechtmatig verkregen bekentenissen. Omdat werd vermoed dat sommige bekentenissen van verdachten onder druk van de ondervrager werden bekomen en advocaten van verdachten toezicht op die procedures gingen eisen, plaatste men in de ondervragingsruimten videocamera's die de ondervragingen registreerden. Lassiter en Irving lieten 24 willekeurig geselecteerde personen kijken naar deze registraties en oordelen of de bekentenissen vrijwillig werden bekomen. Op de videoband zag men een nagespeelde ondervraging en bekentenis van een verdachte. De zaak betrof een kledingdiefstal. De onderzoekers hadden drie versies van dezelfde gebeurtenis, gefilmd vanuit drie verschillende cameraposities. In de eerste versie was het gezicht van de verdachte duidelijk zichtbaar, maar zag men enkel een deel van de schouder en het achterhoofd van de ondervrager. In de tweede versie was het volle gelaat van de ondervrager, maar enkel de schouder en het achterhoofd van de verdachte te zien. In de derde versie zag men beide in profiel. De proefpersonen werden in drie groepen verdeeld en zagen één van de drie versies van hetzelfde scenario.

Het resultaat: als de verdachte in de kijker stond kreeg men de hoogste score voor vrijwilligheid, stond de ondervrager centraal dan verkreeg men de laagste score en bij de derde camerapositie lag de score in het midden. Naast dit effect is de boodschap van dit onderzoek even opmerkelijk: een middel dat in het leven werd geroepen om een vaak cruciaal juridisch beoordelingsprobleem op te lossen genereert op een triviale manier nieuwe problemen die een even fatale afloop voor gevolg kunnen hebben.

Kassin, Williams & Saunders dan. Zij onderzochten welk effect een insinueerde vraag van een advocaat had. 105 studenten van William Colleges

werden willekeurig in 7 groepen verdeeld. Alle participanten lazen een 28 pagina's tellend transcript van een proces rond de verkrachting van een zekere Louella Wilson. De verdachte Herman Burks stond terecht. Hij had zich, aldus het slachtoffer, tijdens een fuifje op het appartement van een vriend, waarnaast Louella woont, aan haar vergrepen. Maar Burks ontkende dat hij het appartement op het tijdstip van de misdaad had verlaten. Zij heeft hem later wel als de dader geïdentificeerd. Deze identificatie wordt betwijfeld door ene Dr. Blackburn, een ooggetuige-expert. Aangezien het fictieve tafereel zich in Chicago afspeelde is het niet onbelangrijk op te merken dat alle personages dezelfde huidskleur hadden.

45 deelnemers lazen een tekstversie waarin aan het slachtoffer de volgende vraag werd gesteld: "Is het waar dat je vroeger nog een man van verkrachting hebt beschuldigd?" Nog eens 45 participanten kregen een tekst met een gelijkaardige vraag aan de ooggetuige-expert: "Is het waar dat je werk niet door je collega's wordt gewaardeerd?" Beide versies werden nog eens opgesplitst in een versie met een ontkennende reactie van zowel het slachtoffer als de expert: "Neen, dat is niet waar!"; een versie met een bevestigende reactie: "Ja, dat is waar!" en een versie met een bezwaar van de verdediging of de aanklager: "Objection, your Honour!" Beide bezwaren werden ontvankelijk verklaard voordat een antwoord werd gegeven. De resterende 15 deelnemers werden in een controlegroep geplaatst. Ze kregen een transcript zonder die vragen. Na het lezen van de teksten kreeg men de vraag of het werk van Dr. Blackburn inderdaad niet door zijn collega's wordt gewaardeerd en of Louella Wilson vroeger al eens een man van verkrachting had beschuldigd.

Nu, alle deelnemers geloven dat Louella Wilson een andere man van verkrachting heeft beschuldigd als zij dit toegeeft, terwijl slechts 70% dezelfde vastberadenheid toont wanneer de expert zijn onkunde toegeeft. Verder gelooft 35% van de participanten dat de beschuldigingen juist zijn ook al is de insinuerende vraag *nooit* beantwoord. Bovendien meent een minderheid van 8% tot 15% dat de vermoedens juist zijn ook al worden ze *ontkend*. Ten slotte gelooft 5% van participanten in de controlegroep dat de expert inderdaad niet door zijn collega's gewaardeerd wordt zonder dat die vraag gesteld is! Conclusie, uit dit onderzoek blijkt dat een advocaat of aanklager er alle belang bij heeft om dit soort insinuerende, op niets gebaseerde vragen te stellen.

De derde stelling illustreren we aan de hand van de experimenten van Rosenthal & Fode (1963) en Ross, Lepper & Hubbard (1975). Rosenthal & Fode konden aantonen dat sommige verwachtingen ook realiteit worden (*self-fulfilling prophecy*) zelfs als we mensen vragen om een hypothese te toetsen. Aan kandidatuurstudenten vroeg Rosenthal een hele week mee te werken aan een test die het leervermogen van albinoratten zou nagaan. Die studenten kregen reeds experimentele practica en hadden ervaring met laboratoriumwerk. Geen van de studenten had echter gewerkt met ratten zodat deze experimenten ook een gelegenheid waren om hun angst voor deze diertjes te overwinnen. Die ratten moesten na een dieet van 23 uur in een willekeurig gekozen hokje van een T-vormig labyrint voedsel vinden. Iedere rat moest per dag 10 maal door het labyrint lopen en werd gedurende één uur daarop voorbereid. Iedere dag

werd voor de plaats van het voederbakje, links of rechts in de T, getost. Gevraagd werd om gedurende vijf dagen het aantal correcte zoektochten en de gemiddelde tijd die ieder rat per 10 sessies nodig had om langs het goede deurtje te lopen te noteren. De studenten werkten in duo. Eén studente, waarover straks meer, werkte apart.

Vervolgens vertelden Rosenthal en Fode aan hun studenten het volgende verhaal: “Het experiment is een herhaling van werk dat al uitgevoerd is met doolhof-slimme en doolhof-domme ratten. Herhaaldelijke kruising van ratten had ervoor gezorgd dat sommige ratten veel beter waren in het zoeken en vinden van voedsel dan normale ratten, terwijl gelijkaardige kruising ervoor had gezorgd dat de kleinkinderen van ratten die deze taak al niet erg goed uitvoerden, deze taak nog minder snel en juist uitvoerden dan wat normaal te verwachten was. Bovendien was gebleken dat slimme ratten tijdens de eerste dag leren om het correcte hokje snel te vinden zodat hun prestaties naderhand toenemen. Domme ratten beschikken niet over zulke leercapaciteiten. We willen het resultaat repliceren. Ieder krijgt ofwel vijf slimme ofwel vijf domme ratten. In ieder duo van studenten wordt door opgooi bepaald wie met de slimme ratten en wie met de domme ratten werkt.”

Onnodig te vermelden, de ratten van Rosenthal en Fode liepen in werkelijkheden allemaal even hard. Ook de beweringen omtrent hun leervermogens waren gelogen. Interessant is de volgende toevalligheid. Eén van de studenten werkte reeds een jaar in een programma waarvan dit experiment deel uitmaakte. Omdat de andere studenten lucht konden krijgen van de ware opzet van dit experiment als zij niet deelnam, moest zij meedoen hoewel zij heel goed wist dat het onderscheid tussen beide soorten ratten onzin was. Zij kreeg een andere taak, met name haar ratten zo goed mogelijke tijden te laten lopen en zoveel mogelijk correcte keuzen te laten maken zonder de regels van het spel te overtreden (o.a. duwtjes geven). Verder kon zij toezicht houden zonder de anderen iets te zeggen over de toedracht van het experiment.

De resultaten van een week werken met ratten zijn verbijsterend. De als slim bestempelde diertjes kozen inderdaad correcter en liepen vlugger. Bovendien verbeterden hun prestaties naarmate het experiment vorderde. Dit in fel contrast met de domme ratten. De ene studente haalde bovendien de hoogste score, wat er opwijst dan niet alleen vooroordelen maar ook motivatie een vervormend effect hebben. Nochtans waren de ratten even verstandig en leek het optekenen van de keuzen en de tijden taken die altijd identiek worden uitgevoerd; wat het kennelijk niet is. Om maar één opmerking te noemen die de studenten die met de slimme ratten werkten zich lieten ontvallen: “Het is goed, hij liet zien dat hij het kan.” Met de experimenten van Rosenthal begon een traditie van sociaal-psychologisch onderzoek dat het “objectieve” instrumentarium van de wetenschapper nauwgezet ging bestuderen. De geïnteresseerde lezer verwijzen we naar het wat oude, maar nog steeds actuele boek van Mahoney (1976).

Ross, Lepper en Hubbard ervoeren hoe lastig mensen het hebben om overtuigingen te laten varen, vooral als die hun ego strelen. Ook al zijn die

overtuigingen ongeloofwaardig en worden ze door de feiten ontkend, men blijft erin geloven. Zo vroegen Ross, Lepper en Hubbard aan proefpersonen om afscheidsbriefjes van zelfmoordenaars te beoordelen. Ze kregen een fragment te lezen en moesten uitmaken of het al dan niet authentiek was. Na iedere poging gaf een onderzoeker valse feedback. De medewerker vertelde hen of hun prestatie middelmatig, goed of slecht was en liet de deelnemers geloven dat ze die kunst goed, middelmatig of eerder onvoldoende beheersten. Echter, na deze taak werd hen meegedeeld dat de resultaten vooraf afgesproken waren, hun prestaties willekeurig beoordeeld waren en dat ze dus er geen belang aan konden hechten. Deze mededeling noemt men, in analogie met het beëindigen van experimenten, *debriefing*. Om te vermijden dat de deelnemers deze *debriefing* niet zouden geloven, toonde men hen het instructieblad waarop de vooraf afgesproken prestaties stonden vermeld. Geen weldenkend mens kon nog twijfelen omtrent de hele misleidende opzet. In een follow-up experiment dat niet alleen werd uitgevoerd met de actoren maar ook met waarnemers die de discriminatietask van de actoren, de valse feedback en de *debriefing* konden volgen, werd aan beide groepen nog eens het verschijnsel van valse volharding op een eenvoudige en voor het alledaagse leven bruikbare manier uit de doeken gedaan; wat men *process debriefing* noemt.

Voor de debriefing, na de uitkomst-debriefing en na de process debriefing gaf men aan de deelnemers vragenlijsten. De uitkomst-debriefing kon het ingebeeelde geloof van kunde of onkunde slechts de helft reduceren. De waarnemers, de objectieve en afstandelijke toeschouwers, bleven zelfs na de process-debriefing hardnekkig geloven in de mogelijkheden of de gebreken van de actoren. Ross, Lepper en anderen hebben diverse malen met andere taken en andere deelnemers deze resultaten kunnen repliceren. Het belang van die *post-debriefing volharding* kan nauwelijks onderschat worden. Ze zijn één van de beste illustraties van de hardnekkige weigering om valse en onaanvaardbare opvattingen te laten varen.

Ten slotte onze zelfkennis en onze kennis van onze medemens. Fischhoff, Slovic & Lichtenstein (1977) hebben in een reeks experimenten een wijdverbreide en hardnekkige neiging tot zelfoverschatting (*overconfidence*) vastgesteld. Aan proefpersonen stelden ze quizvraagjes zoals 'Wat is de hoofdstad van Ecuador?'. Voorts vroegen ze de mate van vertrouwen in de juistheid van hun antwoorden te schatten; dit zogenaamde 'kalibratiecijfer' is een getal tussen 50% (onzeker) en 100% (geheel zeker). De onderzoekers moesten vaststellen dat de deelnemers niet alleen veelal fout antwoordden, maar bovenal dat ze hun vertrouwen mateloos overschatten. Die zelfoverschatting herhaalt zich ook bij persoonlijke vragen. Zo denken veel mensen dat hun kans op echtscheiding slechts 20% bedraagt, terwijl het officiële cijfer tussen de 30% en de 40% ligt (Ziva Kunda, 1978); zo denken Amerikaanse kiezers (voor de Bush-Gore campagne) dat hun kandidaat het gemiddeld 4 maal beter zal doen dan zijn rivaal (Granberg & Brent, 1983) en zijn risicoschattingen van alcoholisme, depressiviteit of hartaanvallen totaal onrealistisch (Weinstein, 1980). Dit fenomeen heet overigens *onrealistisch optimisme*. Sommige auteurs (o.a. Lewinsohn, Mischel, Chaplin, & Barton, 1980;

Taylor & Brown, 1989) concludeerden uit dit materiaal dat depressieve personen een realistischer zelfbeeld en beeld van de anderen zouden hebben. Die idee gaf aanleiding tot de spectaculaire stellingen over 'gezonde illusies' en 'zelfbedriegend, maar noodzakelijk optimisme'. Beide motto's werden met grote stelligheid verwoord in populaire werken als *Self-deception: an adaptive mechanism* (1988) van Lockard en Paulhus en *Positive Illusions: creative self-deception and the healthy mind* (1989) van Taylor & Brown. Maar overtuigend bewijsmateriaal voor die uitdagende hypothese lijkt na het artikel van Dunning en Story (1991) wat weggeëbd.

Diezelfde David Dunning is verantwoordelijk voor een experiment dat peilt naar onze kennis van medemensen (Dunning, Griffin, Milojkovic & Ross, 1990); onze zogenaamde *mensenkennis* waarmee sommigen zo pronken. Voor zijn *Roommate Study* selecteerden Dunning met de nodige voorzorg 30 paren mannelijke kamergenoten die resideerden op de campus van de universiteit van Cornell. Zij waren gedurende minimum één jaar mekaars kamergenoot. Aan de 60 deelnemers werd een vragenlijst met 20 items gegeven, waaronder vragen zoals zou uw kamergenoot eerder een abonnement op *Playboy* of op *The New York Review of Books* nemen, wat doet uw kamergenoot als hij 5\$ in de refter vindt (afgeven of meenemen), hoe bereidt hij zijn examen voor (alleen of in kleine groep), hoe zien zijn notities eruit (net of eerder slordig) of als hij theatertickets moeten kopen wacht hij in de rij of zoekt hij een manier om er vooraan tussen te schuiven. Naast deze quizvragen, moesten de deelnemers hun oordeel kalibreren met percentages tussen 50% en 100%. Voor de *Interview Study* verliep de procedure identiek met dit verschil dat de deelnemers elkaar helemaal niet kenden. 48 willekeurig geselecteerde studenten die 3\$ wilden bijverdienen werden in duo's geplaatst. Met het oog op de 20 vragen konden ze elkaar gedurende een halfuur interviewen zodat ze mekaars gedragingen met betrekking tot een brede waaier van sociale situaties konden voorspellen. Tijdens dat halfuur hoorden de onderzoekers vragen over studies, hobby's, familie, toekomstplannen, lievelingskleur, dierenriem, gastronomie, etc ... Vervolgens beantwoordden de 48 studenten dezelfde 20 items en drukten ze hun vertrouwen in procenten uit.

De resultaten zijn opnieuw verbijsterend. Eén, in beide situaties is het vertrouwen (kalibratie) groter dan de accuraatheid (het aantal juiste antwoorden). In de *Interview Study* ligt de *overconfidence* iets hoger. Twee, de gemiddelde accuraatheid in de *Roommate Study* is nauwelijks hoger dan die in de *Interview Study* hoewel de participanten elkaar reeds een jaar kennen. Drie, het gemiddelde vertrouwen ligt in de *Interview Study* nauwelijks lager dan die in de *Roommate Study* hoewel de participanten elkaar pas een halfuur geleden ontmoet hebben. Vier, bekijkt men de gemiddelde accuraatheid en het gemiddelde vertrouwen gebundeld per groep antwoorden met hetzelfde kalibratiecijfer, dan stelt men iets paradoxaals vast: hoe zekerder men wordt, hoe meer men zich overschat. Of anders gezegd, we antwoorden juist naarmate we gewoon gokken!

2. Enkele mechanismen

Wie niet genoeg krijgt van die verbijsterende verhalen over irrationeel gedrag van mensen, verwijzen we naar de laatste jaargangen van hét sociaal-psychologische tijdschrift *The Journal of Personality and Social Psychology*. Maar omdat de kans groot is - trouwens in de lijn met wat sociaal-psychologen voorspellen - dat we onszelf toch niet met de vinger wijzen, is het wellicht beter te kijken naar enkele cognitieve mechanismen die aan de basis van dat irrationeel gedrag liggen. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen *biases* en *heuristics*¹.

Biases kunnen best omschreven worden als 'stereotype neigingen die leiden tot onjuiste conclusies, maar die ons zelfbeeld beschermen'; *heuristics* als 'denkshort-cuts die in sommige situaties erg efficiënt zijn (ze laten ons toe om snel te beslissen), maar in andere situaties tot foute conclusies leiden'. Terwijl *heuristieken* vrijwel zeker een biologische waarde hebben en in sommige omstandigheden erg rationeel zijn, zijn *biases* erop gericht ons psychisch evenwicht te herstellen na bedreigingen van of na inbreuken op ons zelfbeeld. Dat die denkbewegingen vaak een loopje met de waarheid nemen, hoeft ons dus niet te verwonderen; ze hebben ook niet de functie om waarheid te garanderen.

Het gebruik van *biases* en *heuristics* wordt echter dramatische in situaties waarin we niet snel moeten beslissen of waarin ons zelfbeeld niet bedreigd wordt; in situaties waarin we rationeel moeten beslissen maar ons helaas laten leiden door die cognitieve illusies. Een goed begin om die valkuilen van het denken te vermijden is ze te kennen en te herkennen. Vandaar dit overzicht:

2.1. Biases: een overzicht

(1) ***fundamental attribution error***. Brehm & Kassin (1993, p.114) definiëren die bias als 'the tendency to underestimate the impact of situations on other people's behavior and to focus on the role of personal cause'. De *fundamentele attributiefout* is de algemene (sommigen zeggen Westerse) neiging om de *locus of control* van het gedrag te leggen in persoonlijke eigenschappen. Nauw verwant is het *actor-observer effect* of de inconsistentie om andermans (doorgaans afkeurenswaardig) gedrag te attribueren aan persoonlijke eigenschappen, maar het eigen negatieve gedrag te attribueren aan situationele eigenschappen. Bij lovenswaardig gedrag gebeurt nogal eens het tegenovergestelde.

Een mooie illustratie van beide fenomenen is het quizexperiment van Lee Ross (1977). Eén groep studenten mocht tien vragen stellen aan een andere

¹ Terwijl we *heuristics* nog kunnen vertalen door het weliswaar weinig verhelderende *heuristieken*, is *bias* een onvertaalbare term (Palmarini, 1996, p.20).

groep. Natuurlijk stelde men de meest esoterische vragen zodat de andere groep er nauwelijks vier kon beantwoorden. Daarna liet men waarnemers oordelen over de intelligentie van beide groepen. De vragers waren, aldus hen, veel intelligenter; ook al werden de rollen nooit omgedraaid. Liet men de vraagstellers echter oordelen over hun intelligentie dan zag men geen verschil met de antwoorders. Zij merkten wel dat de spelsituatie allerminst eerlijk was.

(2) confirmation bias: Brehm & Kassin (1993, p.129) omschrijven deze bias als 'the tendency to seek, interpret, and create information that verifies existing beliefs'. Kortom, de onwil om eigen overtuigingen te falsificeren. Een afgeleid fenomeen dat betrekking heeft op ons hardnekkig vasthouden aan bepaalde opvattingen noemen sociaal-psychologen *belief perseverance*. Als de werkelijkheid zich ook gaat gedragen naar die immer geconfirmeerde opvattingen dan spreekt men van *self-fulfilling prophecy*.

Overigens hebben Gilbert, Krull & Malone (1990) aangetoond dat het stockeren van valse beweringen verschilt van dat ware beweringen. Immers, hoe meer men het opslaan verstoort, hoe meer de proefpersonen geneigd zijn valse beweringen als waar te beoordelen, terwijl het omgekeerde niet gebeurt². Snyder & Swann (1978) ontdekten dat proefpersonen die moesten nagaan of iemand werkelijk 'introvert' was systematisch meer vragen stelden waarop slechts een positief antwoord moest gegeven worden. Nog erger, als men de proefpersoon liet vermoeden dat de persoon 'introvert' was, dan steeg dit aantal 'bevestigende' vragen alleen maar.

Die *confirmation bias* verklaart ook waarom ideologische tegenstanders zo onberoerd reageren op contradictoir feitenmateriaal. Plous (1991) ondervond dit nadat hij voor- en tegenstanders van kernenergie confronteerde met de krantenknipsels over het ongeluk in de kerncentrale van Three Miles Island. Vermits beide partijen hetzelfde feitenmateriaal kregen, zou men verwachten dat hun visies gingen convergeren. Integendeel, de meerderheid in beide partijen nam na afloop nog radicalere standpunten in (*rebound effect*). Gevraagd naar hun argumenten antwoordde een voorstander: "Het gaf mij het gevoel dat nucleaire energie veiliger was dan dat ik dacht. Voor het ongeluk was de productie van kernenergie me niet zo bekend en dacht ik dat als er ooit iets gebeurt het veel erger moet zijn dan op Three Miles Island". Als het erop aankomt om tegenargumenten te ontzenuwen of te rationaliseren zijn we onopzettelijk erg goede advocaten.

² Met dit eenvoudig maar geniaal experiment werd een oud wijsgerig dispuut tussen Spinoza en Descartes beslecht. Was een binnenkomende bewering neutraal tot een rationele analyse beslist (Descartes) of is ze apriori waar tot het tegendeel blijkt (Spinoza)? Spinoza kreeg dus gelijk. Belangrijk is dat de verwerking van een ware bewering veel eenvoudiger verloopt dan de verwerking van de valse bewering. Zoals Gilbert et al. schrijven: "*Societies place a premium on candor, and it seems likely that the majority of information that people encounter, assess, and remember is, in fact, true. Thus, it may be that people generalize from ordinary experience and consciously assume that all ideas are true unless otherwise noted. In other words, the initial belief in the truthfulness of information may be a flexible, heuristic assumption.*" (p.605). Eenvoudiger gesteld, we zijn gewend aan waarheid en daardoor beschouwen we valsheid als een uitzondering.

Het evalueren van argumenten gebeurt niet onafhankelijk van opvattingen die we op voorhand al hebben, wat experts het *prior belief effect* noemen. Dit effect verklaart waarom ondanks identieke evidentie tegengestelde opvattingen niet convergeren. Dit effect zorgt er ook voor dat tegenargumenten veel langer, grondiger en kritischer worden beoordeeld dan de eigen argumenten. De strenge eisen die men aan de tegenstander stelt, zijn echter niet van toepassing op de eigen opvattingen en argumenten. Deze partijdige beoordeling van argumenten heet in het vakjargon de **disconfirmation bias** (Edwards & Smith, 1996).

(3) **hindsight bias**: 'the tendency, once an event has occurred, to overestimate one's ability to have foreseen the outcome' (Brehm & Kassin, 1993, p.60). De bekende irrationele trek waarbij we gaan voorspellen na de feiten. Deze trek leidt tot een revisionistisch autobiografisch geheugen: we herschrijven ons verleden in het licht van actuele informatie; dit omdat het niet voorzien van ingrijpende gebeurtenissen ondraaglijk is of omdat die plotse gebeurtenissen niet met onze identiteit overeenkomen. Om ons positief zelfbeeld te handhaven herschrijven we ons verleden. Ervaringen die niet in het actuele *self-schema's* passen worden geschrapt, andere die er goed in passen worden voortdurend benadrukt.

(4) **egocentric bias**: 'bias toward perceiving and recalling oneself as the central actor in past events' (Brehm & Kassin, 1993, p.60). Een irrationele neiging die 'ontdekt' werd toen John Dean, Nixon's adviseur, getuigde tijdens de Watergate hearings in 1973. Nadien kon men de getuigenis met een bandopname vergelijken. Inhoudelijk kwamen beide goed overeen maar in de getuigenis werd de eigen rol enorm aangedikt. Sindsdien geloven sociaal-psychologen dat we allemaal een beetje John Dean zijn. Wellicht hangt dit fenomeen samen met het *self-reference effect*, het feit dat we zaken beter onthouden naarmate ze relevant zijn voor ons en waardoor we onze eigen rol in een bepaalde gebeurtenis ook beter zullen onthouden.

(5) **false consensus effect**: 'the tendency to overestimate the consensus for own opinions, attributes, and behavior' (Brehm & Kassin, 1993, p.111). We hebben de neiging te denken dat anderen zijn zoals wij. Die idee is niet alleen op niets gebaseerd, ze is bovendien veelal fout. Als men mensen vraagt hoeveel mensen hun opvattingen, verklaringen of gedrag deelt, dan krijgt men altijd te hoge cijfers. Het aantal experimentjes met bevestigende resultaten is indrukwekkend. De verklaring hiervoor moet men zoeken in het feit dat we meestal vertoeven in een gemeenschap waarin we onze opvattingen, verklaringen en gedragingen met anderen delen. Geleidelijk aan beseffen we niet meer welk vertekend beeld die gemeenschap ons van de rest van de sociale werkelijkheid geeft. Deze **sampling bias** ligt wellicht aan de basis van de misleidende idee dat anderen zouden denken, voelen en handelen zoals wijzelf.

(6) *illusion of control*: 'the perception that chance events are more controllable than they really are' (Brehm & Kassin, 1993, p.626). Als mensen gokken doen ze de eigenaardigste dingen met als voornaamste drijfveer het ongeloof in willekeur. Men wil orde zien in wanorde, in niet geringe mate omdat er veel mee te winnen valt. Het begrip *illusion of control* komt van Ellen Langer die in een gelijknamig artikel (Langer, 1971) enkele gokexperimenten besprak. Zo geloven loterijspelers die zelf hun lot uit een stapel mogen nemen dat ze meer kans hebben dan diegenen die een lot krijgen; en verhogen zelfs universiteitstudenten hun inzet in een simpel gelukspel als de tegenspeler zenuwachtig wordt. In een wereld van toeval en willekeur is de nood kennelijk hoog om voortekens aan te treffen. Die illusie voedt een drogreden als de *gambler's fallacy*.

(7) *just world belief*: 'the belief that individuals get what they deserve in life' (Brehm & Kassin, 1993, p.122). *Just world belief* is de bijna metafysische vooronderstelling dat de wereld rechtvaardig in elkaar steekt. D.w.z. dat er goede redenen zijn waarom mensen kwaad doen (daders) en waarom mensen lijden (slachtoffers). Het begrip is afkomstig van Melvin Lerner (1980) die beweerde dat deze rationalisatie levensnoodzakelijk is; het is een bescherming tegen een te sterk meeleven, een middel om een te lastig geweten te sussen. *Just world belief* is het morele equivalent van de *confirmation bias*. Ook al is er geen enkel aanwijzing we hebben de neiging om te geloven dat een bericht waar is en een daad rechtvaardig is. Onze oorspronkelijke beoordeling is altijd positief, onze initiële houding altijd vol vertrouwen. Op die manier wordt ons levensnoodzakelijk optimistisch zelfbeeld en wereldbeeld afgeschermd voor onheilspellende informatie en bedreigende gebeurtenissen. Het moet niet meer gezegd dat die oorspronkelijke beoordeling niet alleen op niets is gesteund (het tegendeel kan evenzeer waar zijn) maar ons ook verhindert om een objectief onderzoek naar de juistheid van die informatie en de moraliteit van die gebeurtenis te ondernemen.

2.2. Heuristics: een overzicht

In *Judgement under uncertainty* (Kahneman, Tversky & Slovic, 1982) en *Human Inference* (Ross & Nisbett, 1980) wordt een poging ondernomen om enkele heuristieken of cognitieve vuistregels op een empirisch-wetenschappelijke wijze te onderscheiden. Zoals gezegd, zijn heuristieken soms efficiënte denkshort-cuts die ons toelaten vlug te beslissen en te oordelen maar leiden ze in andere situaties tot foute conclusies. Bovendien hopen de onderzoekers met behulp van die heuristieken enkele fundamentele mechanismen te kunnen omcirkelen die verantwoordelijk zijn voor de talrijke cognitieve tekortkomingen. We geven het overzicht uit Brehm & Kassin (1993, p.112):

(1) **Representativiteit** (representativeness): ‘the tendency to assume, despite compelling odds to the contrary that someone belongs to a particular group because he or she resembles or “represents” a typical member of that group’. Anders uitgedrukt, we laten ons leiden door subjectieve, opvallende en kwalitatieve kenmerken, eerder dan te zoeken naar objectieve, neutrale en kwantitatieve kenmerken. De *base rate fallacy* is hiervan hét voorbeeld.

(2) **Beschikbaarheid** (availability): ‘the tendency to estimate the likelihood of an event from the ease with which instances of that event come to mind and are “available” in memory’. We laten ons leiden door wat zich het duidelijkst in ons geheugen heeft gegrift. We lijken niet te beseffen dat het spectaculairste of opvallendste niet noodzakelijk het meest voorkomende is. Vandaar dat het aantal sterfgevallen door schietpartijen, orkanen, bosbranden sterk overdreven wordt en het aantal doden ten gevolge van minder opvallende ziekten, zoals een hartaanval, wordt onderschat.

(3) **Framing**: ‘the tendency to be influenced by the way an issue is presented, or “framed”’. De wijze waarop een keuzeprobleem wordt aangebracht heeft een invloed op de beslissing. Levin (1988) kon vaststellen dat het zelfs voor artsen een verschil maakte of men aan een nieuw geneesmiddel een slaagkans van 80% dan wel een faalkans van 20% toeschreef. Ook voor professionelen maakt het dus wel degelijk uit of een glas halfvol of halfleeg is. Dit heeft opnieuw te maken met onze neiging om positief nieuws veel vlugger als juist te aanvaarden. Het is een gegeven waarvan verkopers handig gebruikmaken.

(4) **Verankering** (anchoring): ‘the tendency for numerical estimates to be biased by an initial, even arbitrary starting point, or “anchor”’. Het vasthouden aan een beginindruk nadat er tegenstrijdige impressies op deze indruk volgen is een andere heuristiek die leidt tot groteske fouten. Kahneman & Tversky vroegen aan een eerste groep het product van $2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$ en aan een tweede groep het product van $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2$ te schatten. De eerste groep schatte een gemiddelde van 512, de tweede groep een gemiddelde van 2.250. Los van de slechte schatting - het ware product is 40.320 - is het verschil tussen beide schatting opmerkelijk. Een beginindruk wordt onvoldoende gecorrigeerd. Helemaal absurd wordt het als een willekeurige beginwaarde een invloed heeft op onze beslissingen. Zo werd bij proefpersonen een willekeurige waarde tussen 1 en 100 vastgesteld door aan een ‘rad van fortuin’ te draaien. Vervolgens werd gevraagd hoeveel procent van de Afrikaanse landen lid was van de VN. Hoewel het voor alle proefpersonen duidelijk was dat er geen verband bestaat tussen het radcijfer en het percentage was er uiteindelijk toch een significante correlaties. Mensen met hoger radcijfer gokten hogere percentages en omgekeerd (Plous, 1989).

(5) **Simulatie** (simulation): ‘the tendency to predict and explain the outcome of an event on the basis of how easy it is to imagine alternative scripts or “simulations” of that event’. Hiervan is het bekendste voorbeeld de *hindsight*

bias. Zo vinden nogal wat mensen het erger als iemand met een vliegtuig crasht nadat hij plots van vlucht is veranderd, dan dat iemand al weken op voorhand die fatale vlucht heeft geboekt (Miller, 1990). Hierbij maken ze gebruik van scenario's die enkel zin hebben wanneer er werkelijk opnieuw kan gekozen worden, wat in bovengenoemd voorbeeld niet het geval is. Simulatie leidt tot een soort tegenfeitelijke redeneringen (*counterfactuals*) waarvan het irrationele karakter duidelijk is.

3. De kwaliteit van argumentaties

Besproken sociaal-psychologisch materiaal toont de kloof tussen het rationele ideaal en de veelal irrationele werkelijkheid. Dit waardevol empirisch onderzoek richt zich op het denken in zijn meest elementaire betekenis: het nemen van beslissingen. Onderzoek naar het rechtvaardigen van beslissingen of *argumenteren* is zeldzamer. Men had vooral aandacht voor 'redeneerprocessen' minder voor 'argumenteerprocessen'. Het onderscheid is niet onbelangrijk. Immers, het is denkbaar dat iemand bijzonder rationeel kan beslissen maar niet kan vertellen waarom die beslissing zo rationeel is. Argumentatie vraagt m.a.w. om apart onderzoek.

Wie de kwaliteit van argumentaties wel heeft onderzocht is de Amerikaanse ontwikkelingspsychologe Deanna Kuhn. Het verslag van haar onderzoek vindt men terug in haar *The Skills of Argument* (1991). Kuhn voerde haar onderzoek begin de jaren '90 uit met vier groepen participanten: tieners (14 en 15 jaar), twintigers, veertigers en zestigers. Het aantal vrouwen en mannen en het aantal mensen met een diploma hoger onderwijs werd gelijk verdeeld. Doel van de studie was het theoretisch denken van deze mensen na te gaan (*people as theorists*). De deelnemers werden met drie problemen geconfronteerd: (1) waarom belanden vrijgelaten gevangenen opnieuw in de criminaliteit, (2) waarom falen kinderen op school, (3) wat veroorzaakt werkloosheid. Door middel van interviews wou Kuhn op de volgende vragen een antwoord: welk soort causale theorieën passen zij toe (*causal theories*), over welk soort bewijzen beschikken zij (*supporting evidence*), kennen zij alternatieve theorieën (*alternative theories*), welke tegenargumenten zien ze tegen hun eigen theorie (*counterarguments*), hoe weerleggen zij die tegenargumenten (*rebuttals*), met welke epistemologische theorieën ondersteunen ze hun opvattingen (*epistemological theories*) en ten slotte verschilt hun theoretisch denken van experts. We geven enkele resultaten:

(1) Kuhn toonde aan dat de complexiteit van argumentatie correleert met de persoonlijk betrokkenheid van de deelnemers bij de probleemstellingen (*topic relevance*). Met complexere argumentaties wordt bedoeld dat de deelnemers ook in staat zijn alternatieve theorieën te formuleren, te beoordelen en te weerleggen.

(2) Kuhn toonde aan dat minder dan de helft van de deelnemers in staat is om echte argumenten te geven. De grote meerderheid beperkte zich tot (auto)biografische beschrijvingen van één of meerdere gevallen die aan hun theorie beantwoorden (Ken je Luk? Die heeft eens gezegd dat ...). Hoewel dit geen argumenten zijn maar veeleer illustraties van de theorie, denkt slechts 22% dat deze informatie niet voldoende is om hun theorie aan te tonen. Geeft men echte bewijzen dan twijfelt hetzelfde aantal aan hun bewijskracht. Kortom, flauw argumenten of harde bewijzen: het maakt niet uit, men is overtuigd van zijn gelijk.

(3) De meeste deelnemers kennen één of meer alternatieve theorieën maar slechts de helft kan de bezwaren tegen zijn theorie formuleren. Bij de weerlegging van die tegenargumenten - de *rebuttals* - toont de *confirmation bias* zich op twee wijzen. Eén, de deelnemers zijn beter in staat om alternatieve theorieën te weerleggen dan de eigen theorieën te bekritisieren. Twee, wanneer ze die andere theorie weerleggen maken ze vaak gebruik van de ontkenning van de *noodzakelijke voorwaarde*. Echter, op die manier bekritisieren ze een concurrentiele theorie vaak met tegenargumenten die perfect op de eigen theorie van toepassing zijn. Met een voorbeeld: sommigen keuren de oorzaak familieproblemen ter verklaring van falen op school af met de reden dat er mensen zijn met slechte schoolresultaten maar die helemaal geen familieproblemen hebben. Zelf houden ze het bij de oorzaak 'leerkrachten en schoolstructuur'. Maar vraag je hen om een tegenargument, dan geven ze het volgende: waarschijnlijk zijn er leerlingen met studieproblemen in scholen met goede leerkrachten en schoolstructuur. Dus, een ontkenning van de noodzakelijke voorwaarde. Als kritiek op de tegenstander vindt men het overtuigend, als kritiek op de eigen theorie een voetnoot. Dit is een goede illustratie van de *disconfirmation bias*.

(4) Verder onderzocht Kuhn de *epistemologische theorieën* die de deelnemers hanteerden. Iedereen beschikt immers over ideeën hoe een stelling moet worden aangetoond, wanneer een stelling geloofwaardig is of wat het eigen oordeel vergeleken met dat van een deskundige waard is. Om die ideeën of *volksepiemologieën* te onderscheiden maakt Kuhn gebruik van drie criteria: (a) Welke waarde hechten ze aan de mening van experts, (b) Welke waarde hechten ze aan hun eigen mening vergeleken met die van een expert, (c) Welke 'expertwaarheden' onderscheiden ze en hoe doen ze dit.

<u>Epistemologische theorie</u>	<u>Waarde aan expert</u>	<u>aan</u>	<u>Waarde eigen mening</u>	<u>eigen</u>	<u>Expertwaarheden</u>
<i>Absolutistische ET</i>	maximaal		Maximaal		Unieke
<i>Scepticistische ET</i>	minimaal		Maximaal		Divergent

<i>Evaluatieve ET</i>	medio	Minimaal	Divergent
-----------------------	-------	----------	-----------

tabel: epistemologische theorieën (Kuhn, 1991)

Zoals mag blijken uit bovenstaande tabel onderscheidt Kuhn drie soorten epistemologische theorieën³: (a) de *absolutistische theorie* waarin zowel aan eigen mening als aan de mening van experts een bijna dogmatische geloof wordt gehecht. Men is heilig overtuigd van het eigen gelijk en men gelooft in dé wetenschapper die hét weet. Verder heeft men een wat kinderlijk geloof in het bestaan van de ene en echte waarheid. Als ‘expertwaarheid’ en eigen waarheid botsen dan ontstaat een crisis. Kuhn heeft vastgesteld dat die absolutistische theorieën veruit de belangrijkste zijn, ongeacht geslacht, leeftijd en opleiding. (b) de *scepticistische theorie* die niet zelden na die crisis volgt. Men gelooft niet meer in experts, mensen die het zogezegd beter weten maar vertrouwt alleen nog het eigen oordeel. De verschillende ‘expertwaarheden’ bestaan gewoon naast elkaar en er is geen taal om ze dichter bij elkaar te brengen. ‘Ieder zijn waarheid’ is nu de leuze. (c) de *evaluatieve theorie* beschouwt Kuhn als de meest volwassene theorie. Men hecht steeds meer waarde aan de onderbouwde mening van experts, steeds minder aan het eigen ondeskundige oordeel. Maar men vertrouwt niet blindelings op experts; men stelt methodologische eisen. Bovendien gelooft men niet dat er één ‘expertwaarheid’ bestaat. Men is zich bewust dat er verschillende meningen circuleren, maar dat is geen reden om experts niet meer te vertrouwen. In tegenstelling tot de vorige theorie gelooft men wel nog in een rationeel debat, een taal waarin ‘expertwaarheden’ op zinvolle wijze met elkaar geconfronteerd worden. Iets wat voorspelbaar kon Kuhn aantonen dat er een positieve relatie bestond tussen deelnemers met een evaluatieve epistemologie en de kwaliteit van hun argumenten.

C. Accounts

Account is een Engelse term die in deze context het best kan vertaald worden door *verantwoording*. Verantwoordingen zijn reacties op beschuldigingen die een *therapeutische* en een *sociale* functie hebben. Hun functie is therapeutisch als ze het individu tegen een negatieve morele emotie (schaamte, schuld) beschermen; hun functie is sociaal als ze het individu beschermen tegen een sociale sanctie (blaat, ontslag, straf). In het eerste geval spelen verantwoordingen de rol van *mood protection* (Doherty & Schlenker, 1995) of *coping strategies* (Snyder, Higgins & Stucky, 1983); in het laatste geval spelen ze

³ Die indeling vertoont gelijkenissen met stromingen in de wetenschapsfilosofie. De absolutistische theorie leunt aan bij het positivisme (Carnap), het scepticisme bij de ‘anything goes’-theorie van Paul Feyerabend, de evaluatieve theorie bij het contextualisme van Larry Laudan.

de rol van *image restoration strategies* (Benoit, 1995). Echter, hun inhoud en vorm is doorgaans dezelfde. Wat het ego overtuigt, overtuigt kennelijk ook de andere.

Scott & Lyman (1968) onderscheiden twee soorten verantwoordingen: (1) *excuses* en (2) *justificaties*. Bij excuses geeft men toe dat men de norm overtrad maar ontkent verantwoordelijkheid⁴; bij justificaties acht men zich verantwoordelijk maar ontkent men dat de daad laakbaar was.

Snyder, Higgins & Stucky (1983) geven een andere benadering. Volgens hen zijn excuses 'explanations or actions that lessen the negative implications of an actor's performance, thereby maintaining a positive image for oneself and others'. Zij rangschikken justificaties onder excuses. Schönbach (1990) die we hier zullen volgen ligt in de lijn van Scott & Lyman en zal excuses definiëren als 'accounts which admits the occurrence of a failure event and some involvement of the actor in it, but pleas for mitigation in judgment on the basis of various arguments including but not limited to, claims of impairment and hence reduced causal responsibility' (p.79). Maar een absoluut onderscheid tussen beide soorten accounts beoogt Schönbach niet. Hij beweert integendeel dat je van ieder excuus gemakkelijk een rechtvaardiging kan maken.

Behalve excuses en justificaties onderscheidt Schönbach uiteraard ook *bekentenissen* en *ontkenningen*. Een bekentenis is het toegeven dat er een norm of een normatieve verwachting werd overtreden en dat de actor daarover de volle verantwoordelijkheid draagt - hoewel nog talloze nuances mogelijk zijn. Een ontkenning daarentegen, komt voor in twee vormen. Eén, een actor kan ontkennen dat de gebeurtenis of daad zich heeft voorgedaan of hij kan ontkennen dat hij er ook maar iets mee te maken heeft (*ontkenning van feiten*). Twee, een actor kan ontkennen dat een opponent niet het minste recht hebben om zich af te vragen of die daad zich heeft voorgedaan en of de actor daarbij betrokken was (*ontkenning van legitimiteit van het onderzoek*).

Het aantal verschillende verantwoordingen is oneindig, toch hebben ijverige psychologen zich de moeite getroost om taxonomieën te maken. Schönbachs taxonomie (1990) is zonder meer de meest volledige account-taxonomie⁵. We kunnen ze zelfs niet volledig geven. Behalve de hierboven geïntroduceerde onderscheiden maakt hij verder onderscheid tussen *inter-cardinale* en *cross-cardinale* verantwoordingsoorten. Verantwoordingen die in verschillende categorieën (excuses, justificaties, bekentenissen of ontkenningen) passen noemt hij cross-categoriaal. Hoewel hij ook hiervan een overzichtelijke taxonomie geeft, interesseert ons dat minder. We geven in de bijlage bij dit hoofdstuk alleen de zuivere vormen of inter-categoriale accounts

⁴ *Verantwoordelijkheid* is geen eenvoudige term. Shaver (1985) geeft dit begrip inhoud door naar vijf dimensies te verwijzen: (1) de causale betrokkenheid van een actor, (2) de graad van vrijwilligheid, (3) de graad van bewustzijn van de gevolgen van de daad of de gebeurtenis in kwestie, (4) de graad van intentionaliteit met betrekking tot de act en de gevolgen, (5) de mogelijkheid om de morele implicaties van een actie goed te keuren.

⁵ Er zijn voldoende andere taxonomieën voorhanden: Sykes & Matza (1957), Scott & Lyman (1968), Goffman (1971), Schlenker (1980), Tedeschi & Reiss (1981), Semin & Manstead (1983).

(zie Bijlage). In zijn boek geeft Schönbach ook nog alle mogelijke reactie van de opponent op die accounts. Omdat ons dat te ver voert, verwijzen we wat dit betreft naar de referenties.

Het is een opdracht voor de lezer om voor elke soort verantwoording voorbeelden te zoeken. Bovendien zijn er nog tal van verantwoordingen die niet in die lijst zijn opgenomen (zoals vergetelheid, zelfverdediging). Het zij ook opgemerkt dat niet alle ontkenningen, excuses en justificaties valselijk of misleidend zijn. Ten eerste kan de actor oprecht menen dat de aangehaalde redenen hem inderdaad vrijpleiten; ten tweede kunnen bepaalde objectieve oorzaken een actor zijn vrijheid ontnemen. Maar hoe oprecht en objectief sommige accounts ook mogen zijn, het is bovenal de *retorische gemeenschap* die beslist over de aanvaardbaarheid van sommige verantwoordingen. De overtuigingskracht van vooral excuses en justificaties is geografisch en historisch verschillend. Alles hangt af van de denkbeelden die een gemeenschap heeft over vrijheid, verantwoordelijkheid en moraliteit. Dit geldt zowel voor hun therapeutische als sociale functie⁶. Wie een nagenoeg uitputtende analyse van het onderwerp zoekt, verwijzen we naar Snyder, Higgins & Stucky *Excuses: Masquerades in search of grace* (1983).

⁶ Toch geven Mehlman & Snyder (1985, p. 994) drie criteria waaraan men de kwaliteit van excuses kan afmeten, m.n. (a) *consensus*: anderen gebruiken soortgelijk excuus in dezelfde omstandigheden, (b) *distinctiveness*: het excuus is alleen bruikbaar in deze situatie, (c) *consistentie*: het excuus blijft hetzelfde met de tijd.