

Quiz: hoe goed is uw onzinradar?

(PLUS CURSUS MENTALE ZELFVERDEDIGING)

Andermans drogredenen en slinkse manipulaties ontkrachten is lastig, zeker in een felle discussie. Deze quiz – tevens een korte cursus mentale zelfverdediging – biedt toegang tot een prachtige, nieuwe wereld: die van het onweerlegbare gelijk.

TEKST: SASKIA DECORTE FOTO: EWING GALLOWAY/CORBIS

Oké, ik heb het vuilnis niet buiten gezet. Maar jij bent vorige week vergeten de boodschappen te doen.'

Huh? Heeft de ander hier nu een punt of niet? Wie alledaagse denkfouten en slinkse overtuigingsstrucs leert herkennen trapt er minder snel in, zegt psycholoog Suzanne Weusten. Ze is auteur van *Hoe we onszelf voor de gek houden. ABC van denkfouten* en geeft als directeur van de Denkakademie trainingen om dit soort fouten, ook eigen missers, te leren doorzien.

Hoe goed werkt uw bullshit-radar? Geef eerst bij elke bewering hieronder aan wat er niet klopt. Sla vervolgens om voor de antwoorden plus een korte cursus intellectuele zelfverdediging. Waarom trappen we vaak in foute overtuigingsstrucs? En: hoe prikken we er voortaan doorheen?

1 'Roken kan nooit heel slecht voor je zijn. Mijn opa pafte twee pakjes per dag en die is 95 geworden.'

- A. Verkeerde vergelijking
- B. Overdrijving
- C. Overhaaste generalisatie

2 'Boer zoekt vrouw is zo'n succes, omdat het aansluit bij wat veel mensen willen zien.'

- A. Beroep op de meerderheid
- B. Cirkelredenering: uitgaan van het uitgangspunt
- C. Verkeerd causaal verband

3 - 'Je bent vergeten de vuilniszak buiten te zetten.'

- 'En jij dan? Had jij vorige week niet beloofd de boodschappen te doen?'

- A. Verkeerde vergelijking
- B. Afleidingsmanoeuvre
- C. Beroep op autoriteit

4 - 'Deze homeopathische pillen helpen ontzettend goed bij verkoudheid.'

- 'Hm, homeopathie, ik weet het niet hoor...'

- 'Jawel, homeopathie werkt, want er is geen enkel onderzoek dat aantoonde dat het geen effect heeft.'

- A. Overhaaste generalisatie
- B. Geen bewijs toch gebruiken als bewijs
- C. Verkeerd causaal verband: als de ene gebeurtenis na de andere plaatsvindt, wil dat nog niet zeggen dat er een oorzakelijk verband is

5 - 'Welke telefoon heb je uiteindelijk gekozen?'

- 'Toch die dure, want die stond op de eerste plaats van meest verkochte telefoons.'

- A. Beroep op de meerderheid
- B. Overhaaste generalisatie
- C. Beroep op autoriteit

6 'Ik ben ziek geworden door die vis-schotel die ik bij jou gegeten heb.'

- A. Verkeerd causaal verband
- B. Overhaaste generalisatie
- C. Persoonlijke aanval

7 'Er moeten geen megastallen komen. Dat zegt Roos Vonk, en zij is hoogleraar sociale psychologie.'

- A. Beroep op medelijden
- B. Geen bewijs toch gebruiken als bewijs
- C. Beroep op autoriteit

8 'We moeten nu echt een knoop doorhakken over de vakantie. Wordt het Spanje of de Ardennen?'

- A. Afleidingsmanoeuvre
- B. Tijdsdruk
- C. Vals dilemma

1►C

Overhaaste generalisatie

Dit soort voorbeelden is vaak aansprekend, maar zegt niets over algemene regels. 'Niet voor niets waarschuwen we elkaar soms voor de verleiding van anekdotes met de opmerking: $N=1$,' zegt psycholoog Suzanne Weusten. 'Daarmee bedoelen we dan dat de grootte van de steekproef één is. En op basis daarvan zijn natuurlijk geen algemene conclusies te trekken.'

Dat we er vaak toch intrappen komt doordat concrete, aansprekende voorbeelden beter in ons geheugen blijven hangen dan droge cijfers. En wanneer we een risico inschatten of oordeel vellen, laten we ons meestal leiden door de voorbeelden en ervaringen die we als eerste uit ons geheugen kunnen opdiepen. Door die 'beschikbaarheidsfout' overschatten de meeste mensen ook de kans dat ze omkomen door een natuurramp, auto-ongeluk of vliegcrash. De voorbeelden daarvan roepen emoties op en ze komen vaak uitgebreid in de media, waardoor ze beter blijven hangen. In werkelijkheid sterven veertig keer zoveel mensen door een hartaanval dan door een ongeluk.

Overhaaste generalisaties zijn gemakkelijk te doorzien. Een kenmerk van een deel van een groep (rokers), of van maar één persoon daaruit, wordt op de hele groep geplakt. Wat goed werkt is dat direct te benoemen ('Ik hoor een overhaaste generalisatie'), of vragen hoe de ander zo'n algemene regel afleidt uit één of enkele voorbeelden. Die kettingrokende opa kan net de uitzondering zijn. Als er tien eendjes de snelweg oversteken, is er altijd wel een die de overkant haalt.

2►B

Cirkelredenering: uitgaan van het uitgangspunt

Het argument is hetzelfde als de stelling. 'We hebben echt een iPad nodig, omdat we daar veel aan gaan hebben.' Daar trapt u niet in? In het dagelijks le-

ven vraagt het vaak wel wat oefening om door zo'n cirkelredenering heen te prikken, omdat standpunt en argument meestal anders zijn geformuleerd.

Daarbij hebben we vaak de neiging toe te geven als er een argument wordt gegeven, zelfs als dat argument onzinnig is. Dat blijkt ook uit een klassiek experiment uit 1977 van Ellen Langer, sociaal psycholoog aan de Harvard-universiteit. Onderzoekers vroegen aan mensen bij het kopieerapparaat of ze even vóór mochten met een stuk of vijf pagina's. Ruim de helft stemde toe als de onderzoekers verder geen reden gaven, maar bijna iedereen deed dat als de onderzoekers wél een reden hadden. Het maakte niets uit of die valide was ('want ik heb haast') of nonsens ('want ik moet kopiëren'). Die iPad is iets moeilijker los te peuten: wanneer het verzoek groter is, denken mensen beter na en trappen ze er meestal niet meer in.

Schrijf bij twijfel de stelling en de onderbouwing onder elkaar. Als er geen echte argumenten blijken te zijn, vraag daar dan alsnog om.

3►B

Afleidingsmanoeuvre: de beschuldiging omdraaien

De bal terugkaatsen is een veel gebruikte strategie. Er zit ook wel een kern van waarheid in: als jij fouten maakt, mag ik ook fouten maken. Toch is zo'n verwijt het gevolg van een denkfout. Door de beschuldiging om te draaien, leidt iemand namelijk de aandacht van het eigenlijke onderwerp af en hoeft hij niet inhoudelijk te reageren. Of iemand nu wel of geen boodschappen heeft gedaan, verandert niets aan het feit dat de ander zijn afspraak de vuilniszakken buiten te zetten niet is nagekomen.

Een jij-bak in de strijd gooien is volgens Weusten extra verleidelijk omdat we onze eigen fouten liever niet toegeven: 'Als het goed gaat, zien we dat graag als onze eigen verdienste, terwijl we van fouten liever een ander de schuld geven. Met deze *self-serving bias* houden we een positief zelfbeeld

in stand. Zo denkt de meerderheid van de mensen dat ze beter autorijden dan gemiddeld – iets wat statistisch gezien natuurlijk niet kan.'

De kunst is om bij een jij-bak niet in de verdediging te schieten, want dan verschuift de aandacht en heeft de ander zijn zin. Erken in plaats daarvan een eigen fout volmondig, maar herhaal ook waar de discussie eigenlijk om gaat: 'Ik ben inderdaad vergeten de boodschappen te doen. Daar had ik aan moeten denken. Net zoals jij eraan had moeten denken om het vuilnis buiten te zetten.'

4►B

Geen bewijs: argument van de onwetendheid

Bij het 'onwetendheidsargument' wordt gebrek aan bewijs voor het tegendeel gebruikt om een stelling ('homeopathie werkt') te bewijzen. Of homeopathie nu wel of niet werkt, het argument 'er is geen bewijs dat het niet werkt, dus werkt het wél' bewijst niets. Dit soort argumenten is meestal onzinnig, maar er zijn uitzonderingen: in de rechtszaal bijvoorbeeld, waar iemand onschuldig is tot zijn schuld is bewezen.

Dat we gevoelig zijn voor het 'geen bewijs'-argument komt niet alleen doordat het in uitzonderlijke gevallen wél opgaat. Het komt ook doordat we de neiging hebben alleen informatie te willen zien die in lijn ligt met onze eigen overtuiging. Wie vegetariër is, neemt maar al te graag aan dat hij gezonder is dan een carnivoor. Dat psychologische mechanisme staat bekend als de bevestigingsfout of *confirmation bias*: voor wie alleen ziet wat hij wil zien, is het ontbreken van bewijs voor het tegendeel al bewijs voor het eigen gelijk.

Het onwetendheidsargument is vrij makkelijk te herkennen. Let op bijzinnen als 'maar er is nooit bewezen dat...'. Tegenargumenten opperen heeft in zo'n geval weinig zin. Beter is het om door te vragen naar bewijs voor die bewering: 'Maar, waaruit blijkt dan dat homeopathie wél werkt?' Zegt de ander: 'Ik heb die druppels genomen en

was na twee dagen van mijn verkoudheid af,' dan is er waarschijnlijk sprake van de denkfout 'erna, dus erdoor'.

→ Zie 6.

5▶A

Beroep op de meerderheid

Mensen zijn groepsdieren: als veel anderen iets op een bepaalde manier doen, zien we dat al snel als de goede manier. Vooral wanneer we ons onzeker voelen in een bepaalde situatie, zijn we geneigd naar anderen te kijken en hun gedrag als voorbeeld te nemen: wat doen anderen op dit festivalterrein met hun lege bekertjes? Is het oké om gympen te dragen op mijn nieuwe werkplek?

Dat na-apen is nuttig, want daardoor maken we minder fouten in ons sociale gedrag. Maar het maakt ons ook gevoelig voor argumenten waarin wordt benadrukt wat de meerderheid van de mensen vindt of doet. Als zoveel anderen iets hebben gekocht, of het zo doen, dan zal het wel goed zijn. Terwijl dat natuurlijk niet zo hoeft te zijn.

Reclamemakers maken dankbaar gebruik van deze truc, door te beweren dat iets goed of begerenswaardig is omdat iedereen dat vindt. 'Al meer dan 10.000 exemplaren verkocht' staat er dan op de cover van een boek. Het feit alleen dat 'iedereen' iets doet, koopt of gelooft, is onvoldoende om te bewijzen dat het ook goed of waar is.

6▶A

Verkeerd causaal verband

De redenering van die vriend is goed voor te stellen: na de visschotel die ik at, ben ik ziek geworden, dus het komt door de visschotel. Dat kan natuurlijk waar zijn, maar het hóéft niet. Puur het feit dat een gebeurtenis (eten van visschotel) voorafgaat aan een andere (ziek worden), hoeft niet te betekenen dat het ook de oorzaak ervan is. In het Latijn heet deze denkfout *post hoc ergo propter hoc*: erna, dus erdoor.

Ons brein legt graag causale verbanden, ook als die er niet zijn. Dat is ook

de vergissing die bijgelovige mensen maken: 'Ik had mijn rode jurk aan en die presentatie ging geweldig. Dus de volgende keer doe ik die jurk weer aan.' De psychologische verklaring voor dat soort denkfouten is dat we niet van toeval houden, legt psycholoog Weusten uit. 'Het is fijn te weten hoe het komt dat je ziek bent geworden, want dan kun je het de volgende keer misschien voorkomen door die visschotel te vermijden. Denken in oorzaak en gevolg geeft een gevoel van grip op ons leven.'

Maar vaak is dat schijn: dat gebeurtenissen met elkaar samenhangen, wil niet zeggen dat de ene ook de oorzaak is van de andere. Soms is het gewoon toeval, en soms is er nog een derde factor in het spel. Een bekend voorbeeld daarvan is: als de haan kraait komt de zon op, maar dat betekent niet dat de zon opkomt door die haan. De beste reactie is daarom om het oorzakelijke verband in twijfel te trekken: 'Hoe weet je zo zeker dat het door die vis komt dat je ziek bent? Ik heb nergens last van. Misschien heb je een buikgriepje?'

7▶C

Beroep op autoriteit

Het kan verleidelijk zijn om alles wat deskundigen zeggen voor waar aan te nemen, zeker als we geen tijd of zin hebben om grondig over zaken na te denken. Dat is niet altijd een denkfout, want wat experts zeggen is ook vaak waar. Maar omdat we zo gevoelig zijn voor autoriteit nemen we soms te snel iets aan 'omdat een deskundige het zegt'. Het bekendste en extreemste voorbeeld van de neiging te gehoorzamen aan autoriteit is het experiment van psycholoog Stanley Milgram van de Yale-universiteit in 1963. Daarin lieten mensen zich door een onderzoeksleider overhalen om een ander steeds sterkere elektrische schokken te geven.

Bij een autoriteitsargument is het zinvol te vragen of er geen andere deskundigen zijn die de bewering tegenspreken, of de deskundige in kwestie geen belangen heeft bij een stelling en

of diegene wel echt deskundig is. Zo is Roos Vonk in het voorbeeld een expert op het gebied van de sociale psychologie. Dat wil niet zeggen dat Vonk geen verstand kan hebben van dierenwelzijn, maar wel dat de redenering niet klopt dat ze als hoogleraar sociale psychologie automatisch ook expert is op alle andere gebieden.

8▶C

Vals dilemma

Bij deze strategie legt iemand bewust maar twee keuzemogelijkheden voor. Als diegene het extra slinks aanpakt, is de ene optie ook nog veel aantrekkelijker dan de andere. Wie in de valstrik trapt, heeft het idee dat hij zelf voor Spanje heeft gekozen, terwijl dat natuurlijk niet zo is. In werkelijkheid zijn er nog veel meer opties, maar die heeft de ander wijselijk buiten beschouwing gelaten.

Het valse dilemma is een beproefde truc bij kinderen: 'Willen jullie melk of appelsap?' Dat ook volwassenen er vaak intrappen, komt doordat we over het algemeen meer van simpele keuzes houden dan van complexe en genuanceerde – vooral aan het eind van een lange discussie, wanneer iedereen moe en ongeduldig begint te worden. Die manier van denken is een beetje lui maar levert ons ook veel op. Als we bij al onze keuzes, beslissingen en oordelen eindeloos alle mogelijkheden moesten overwegen en voor- en nadelen in kaart moesten brengen, zouden we verlamd raken. Daarom nemen we vaak onze toevlucht tot manieren om een ingewikkeld probleem tot iets overzichtelijks te reduceren. Een simpele keuze tussen twee opties is dan heel welkom. Voor wie niet naar Spanje of de Ardennen wil, zit er niets anders op dan te vragen: 'Heb ik nog een andere keus?' ■

Meer over helder redeneren en overtuigen:

■ Kees Kraaijeveld en Suzanne Weusten, *De gids voor helder denken. Nooit meer de weg kwijt in je brein*, De Argumentenfabriek, € 15,-; www.argumentenfabriek.nl

■ debatix.nl: workshops in debatteren