

PDF hosted at the Radboud Repository of the Radboud University Nijmegen

The following full text is a publisher's version.

For additional information about this publication click this link.

<https://hdl.handle.net/2066/230552>

Please be advised that this information was generated on 2021-08-02 and may be subject to change.

Voor rede vatbaar

INAUGURELE REDE DOOR PROF. DR. JOS HORNIKK

in
au
gurele
rede

change perspective

Radboud Universiteit



INAUGURELE REDE
PROF. DR. JOS HORNIKX



Mede onder invloed van sociale media trekken mensen zich vaak terug in hun eigen bubbel van gelijkgestemden. Ze gaan niet op een redelijke manier in op de argumenten van anderen of schuiven de mening van andersdenkenden zelfs helemaal terzijde. Maar wat betekent het om wél redelijk te redeneren met

argumenten? Wat mogen we dan precies van mensen verwachten? En hoe goed zijn we in het redeneren met argumenten? Anders geformuleerd: *zijn we voor rede vatbaar?* Onderzoeken laten zien dat mensen gevoelig kunnen zijn voor normen voor redelijke argumenten. Standpunten worden eerder geaccepteerd als ze worden ondersteund door argumenten die aan deze normen voldoen. Mensen zijn dus voor rede vatbaar, maar de omgang met normen kan cultuurafhankelijk zijn. Zo ontstaat een boeiend spanningsveld tussen het absolute van normen en het relativerende van culturen.

Jos Hornikx (Eindhoven, 1979) studeerde Bedrijfscommunicatie aan de Radboud Universiteit en promoveerde er op onderzoek naar de overtuigingskracht van argumenten in Nederland en Frankrijk. Hij deed onderzoek aan de Northwestern University (via een Niels Stensen-stipendium) en had aanstellingen aan de Universiteit Utrecht en de Radboud Universiteit. Sinds januari 2020 is hij hoogleraar International Business Communication aan de Radboud Universiteit. Hornikx is lid van het departementsbestuur Taal en Communicatie en van het managementteam van het Centre for Language Studies. Sinds 2018 is hij hoofdredacteur van het *Tijdschrift voor Taalbeheersing*.

VOOR REDE VATBAAR

Voor rede vatbaar

*Rede uitgesproken bij de aanvaarding van het ambt van hoogleraar International Business Communication aan de Faculteit der Letteren van de Radboud Universiteit op vrijdag
13 november 2020*

door prof. dr. Jos Hornikx

Opmaak en productie: Radboud Universiteit, Campus & Facilities, Post & Print
Fotografie omslag: Bert Beelen

© Prof. dr. Jos Hornikx, Nijmegen, 2020

Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar worden gemaakt middels druk, fotokopie, microfilm, geluidsband of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de copyrighthouder.

*Mijnheer de rector magnificus,
Geachte aanwezigen,
Geachte toehoorders online,*

Van Bas Heijne – essayist, columnist en winnaar van de P.C. Hooft-prijs – verscheen dit jaar het boek *Mens/onmens*.¹ Heijne schrijft daarin over wat hij als de twee obsessies van deze tijd ziet: identiteit en waarheid. Identiteit gaat over wie we zijn, maar ook over wie we *willen* zijn. Waarheid gaat over wat waar is, maar ook over wat we *willen* dat waar is. Identiteit en waarheid vallen samen wanneer mensen hun eigen waarheid zo aanhangen, dat die een deel van hun identiteit wordt of zelfs hun hele identiteit. Een andere waarheid dan je eigen waarheid wordt dan meteen een aanval op je mensbeeld, op jezelf. In zijn essay schrijft Heijne daarover het volgende:²

‘Waar is wat we *voelen* dat waar is – en alles wat die waarheid in twijfel lijkt te trekken zien we als een leugen, of iets wat ons dwarsboomt en zo snel mogelijk uit de weg moet worden geruimd. Door nieuwe technologie en de opkomst van sociale media heeft een verkaveling van het maatschappelijke debat plaatsgevonden. In plaats van vrije uitwisseling van argumenten is er groepspolarisatie. Vrijwel elke discussie, zeker online, is een discussie tussen doven.’

De observaties van Heijne zijn even onbehaaglijk als raak. Het geeft te denken over onze omgang met mensen en over onze omgang met nieuwe informatie of meningen. In de gevallen die Heijne schetst kunnen we veilig stellen dat mensen niet redelijk omgaan met argumenten. Maar wat betekent het om wél redelijk te redeneren met argumenten? Wat mogen we dan precies van mensen verwachten? Wat is redelijk? En wie bepaalt dat?

Het zijn vragen die mij fascineren. Ik hoop u vanmiddag deelgenoot te maken van mijn fascinatie door met u enkele vragen langs te lopen, waarvan de belangrijkste is: Hoe goed zijn we in het redeneren met argumenten? Of, prikkelender geformuleerd: Zijn we voor rede vatbaar? We zullen eerst moeten vaststellen voor welke rede we vatbaar zouden kunnen zijn. Anders gezegd: Wat mogen we van mensen verwachten als het gaat om redeneren met argumenten? Vervolgens bekijken we hoe ons redeneren zich verhoudt tot die verwachtingen.

REDENEREN: KINDERSPEL?

Er is aanleiding om te denken dat wij als mensen redelijk goed zijn in het redeneren met argumenten. Hugo Mercier en Dan Sperber³ stellen dat mensen zeer behoorlijk in staat zijn om sterke argumenten van zwakke te onderscheiden. Op het verschil tussen de twee kom ik later terug. Door de bank genomen laten we ons leiden door sterke argumenten en laten we ons niet foppen door slechte argumenten. Het is heel prettig dat we

dit lijken te beheersen. En het is ook heel knap, vind ik, als je bedenkt dat we constant aan het redeneren zijn en een eindeloze variatie aan argumenten krijgen voorgeschoteld. Ondanks die hoeveelheid en verscheidenheid gaat het ons meestal goed af. Hugo Mercier en zijn team benaderen deze menselijke vaardigheid vanuit evolutionair perspectief. We zijn hier in de loop van de eeuwen als mens heel goed in geworden. En die vaardigheid geven we van generatie op generatie door. Merciers team liet bijvoorbeeld zien dat tweejarige kinderen informatie eerder overnemen in het geval van een sterk ondersteunend argument dan in het geval van een cirkelredenering of geen argument.⁴ De opzet van hun studie staat vanwege de jonge leeftijd van de deelnemers natuurlijk ver af van de dagelijkse context waarin wij elkaar met argumenten op andere gedachten proberen te brengen. Toch passen de resultaten uitstekend bij de stelling dat we als mens goed in staat zijn om de kracht van argumenten op waarde te schatten.

NOG MEER BEWIJS VOOR DE MENSELIJKE REDENEERVAARDIGHEID?

In de zoektocht naar meer steun voor de stelling dat mensen goed zijn in het redeneren met argumenten is het *Elaboration Likelihood Model* van Richard Petty en John Cacioppo⁵ een logische halte. Deze twee Amerikaanse wetenschappers ontwikkelden dit model in de jaren tachtig van de vorige eeuw en dankzij alle bewijzen die zij en vele anderen in de decennia erna hebben geleverd, is hun model nog altijd gezaghebbend. In het handboek *Overtuigende teksten*, dat Hans Hoeken, Letticia Hustinx en ik⁶ schreven, neemt het model dan ook nog steeds een prominente plaats in. Het model stelt onder andere dat mensen, vooral wanneer ze een boodschap zorgvuldig willen en kunnen analyseren, gevoelig zijn voor de kracht van argumenten. Sterke argumenten zijn dan overtuigender dan zwakke argumenten.

Een kanttekening is hier op zijn plaats. Het is niet zo dat mensen zich alleen door argumenten kunnen laten overtuigen. Ook verhalen kunnen overtuigen, en emoties en specifieke stijlkeuzes. Mijn collega-hoogleraren José Sanders⁷, Enny Das⁸ en Margot van Mulken⁹ hebben hier in hun respectievelijke oraties op gewezen. In mijn oratie concentreer ik me op argumenten, in het besef dat mensen zich door meer dan alleen argumenten laten overtuigen.

Terug naar het *Elaboration Likelihood Model*. Gemotiveerde mensen zouden dus meer overtuigd raken van een boodschap die sterke argumenten bevat dan van een boodschap die minder sterke argumenten bevat. Christopher Carpenter¹⁰ heeft zo'n 135 studies op een rij gezet waarin hij stuk voor stuk is nagegaan in hoeverre dit klopt. Uit deze verzameling studies komt duidelijk naar voren dat sterke argumenten overtuigender zijn dan zwakke. Mooi toch, dat past uitstekend in de stelling dat we als mens goed in staat zijn om de kracht van argumenten op waarde te schatten. Zo simpel is het echter niet.

Om te onderzoeken of sterke argumenten succesvoller zijn dan zwakke argumenten, verzamelt een onderzoeker argumenten van beide soorten om aan proefpersonen

voor te leggen. Wat voor argumenten zijn dat? Enkele jaren geleden stelden Annemarie Weerman, Hans Hoeken en ik¹¹ onszelf deze vraag. Na een systematische zoektocht en het aanschrijven van collega's om aanvullende informatie hadden we een set van 32 verschillende onderzoeksartikelen tot onze beschikking. In elk artikel stond informatie over de argumenten die waren gebruikt in onderzoeken naar reclame. Bij het analyseren van het materiaal werden we verrast. In een derde van de gevallen bleken de argumenten die waren bedoeld als zwakke argumenten, eigenlijk tegenargumenten te zijn. Hier is een voorbeeld, vertaald uit het Engels:¹²

Sterk argument: 'Comfrin werkt tot drie uur langer dan andere aspirine'
 Zwak argument: 'Comfrin werkt bijna even lang als andere aspirine'

Bij het aanprijzen van aspirine met het argument dat de aspirine bijna net zo lang effectief is als andere merken is geen sprake van een *zwak* argument, maar van een *tegen*-argument. Een zwak argument zou een minder sterk voordeel van het product moeten zijn. Maar de kortere duur van de effectiviteit is een nadeel van het product. De adverteerder heeft natuurlijk de intentie om een argument vóór Comfrin in te brengen, maar inhoudelijk is dit voorbeeld een argument tégen Comfrin. Het punt dat ik wil maken, is het volgende. Als onderzoekers, weliswaar onbedoeld, het succes van sterke argumenten aantonen door deze af te zetten tegen tegenargumenten, dan laten die onderzoeken niet zien dat mensen in staat zijn om sterke argumenten van zwakke te onderscheiden, maar dat ze voor- en tegenargumenten uit elkaar kunnen halen, en daar gaat het in al deze onderzoeken natuurlijk niet om.

Onze analyse was noodzakelijkerwijs gebaseerd op een beperkt aantal studies, maar we hebben geen reden om te vermoeden dat de studies met voor- en tegenargumenten toevallig alleen in onze set zaten. Dat zou betekenen dat het onderzoek dat in de geest van het *Elaboration Likelihood Model* is uitgevoerd in een groot aantal gevallen geen bewijs levert voor de stelling dat we als mens goed in staat zijn om de kracht van argumenten op waarde te schatten. Dit brengt me op een belangrijke vraag: Wat is eigenlijk een sterk argument en wat is een zwak argument?

STERKE EN ZWAKKE ARGUMENTEN

In de regel zijn in studies in de context van het *Elaboration Likelihood Model* sterke en zwakke argumenten getest voordat het eigenlijke hoofdonderzoek plaatsvond. Lijsten met argumenten waarvan de onderzoeker vermoedde dat ze overtuigend of juist niet overtuigend zouden zijn, zijn daarin voorgelegd aan proefpersonen. Hun gedachten over de argumenten waren leidend voor het materiaal in het hoofdonderzoek. Als ze positief waren over argumenten, dan werden die argumenten als 'sterk' bestempeld; als ze negatief waren over bepaalde argumenten, dan werden die argumenten als 'zwak' betiteld.

Daniel O'Keefe¹³ heeft er achttien jaar geleden al fijntjes op gewezen dat er bij deze procedure sprake is van een cirkelredenering. Dat is geen compliment – we weten inmiddels dat kinderen van twee jaar hier niet intrappen. Het punt is dit: sterke argumenten bleken overtuigender te zijn dan zwakke, maar de sterke argumenten werden 'sterk' genoemd omdat ze overtuigender waren in het vooronderzoek. Het hoofdonderzoek was dus niet nodig om dat aan te tonen. Of het argument sterk of zwak is, zou een kenmerk van het argument zelf moeten zijn, onafhankelijk van het oordeel van de ontvanger. Kijk daarom, zo betoogde O'Keefe, naar normen die zijn opgesteld voor deugdelijke argumentatie. Een sterk argument is dan een argument dat voldoet aan alle normen die zijn geformuleerd. Yvette Linders, Hans Hoeken en ik¹⁴ hebben onlangs nog een artikel gepubliceerd waarin we proberen om het belang van normen te onderstrepen om de kwaliteit van sterk en zwak te bepalen. Dat is achttien jaar na de analyse van O'Keefe nog steeds nodig. Normen zijn dus belangrijk, maar waar hebben we het dan over?

NORMEN EN REDENEREN

Normen zijn onmisbaar als we een uitspraak willen doen over hoe goed mensen zijn in het redeneren met argumenten. Wanneer iemand een persoon probeert te overtuigen door argumenten aan te dragen voor zijn standpunt, dan staat het die persoon vrij om zich met die argumenten een mening te vormen. Hij kan het eerste argument zwaarder laten meewegen, een tweede argument afwijzen of geen belangstelling meer hebben voor het derde argument. Als deze persoon zijn mening ontwikkelt, is hij aan het redeneren. In 'redeneren' zit het woord 'rede', verstand. Het idee is dus dat we bij redeneren op de een of andere manier verstandig met informatie omgaan. Wat wel of niet verstandig is, leggen we vast in normen, afspraken over wat we zouden moeten kunnen, over hoe we iets zouden moeten doen. Een norm is een afgesproken maatstaf. Norm is afgeleid van 'norma', het Latijnse woord voor winkelhaak, gebruikt om afwijkingen in hoeken vast te stellen.

Normen gebruiken u en ik dagelijks. Dat doen we grotendeels onbewust, maar er zijn uitzonderingen. Bij het beantwoorden van de vraag of iemand een tentamen of een theorie-examen voor een autorijbewijs wel of niet haalt, worden normen bewust toegepast. De vraag wordt beantwoord door de behaalde punten af te zetten tegen de norm die stelt hoeveel punten er nodig zijn om het tentamen of examen te halen. Die norm is dus nodig om de prestatie te kunnen bepalen. Als bijvoorbeeld taalkundigen, psychologen of communicatiewetenschappers willen weten hoe goed mensen zijn in een bepaalde taak, dan wordt het gedrag stevast afgezet tegen bepaalde normen. En precies op die manier zijn er dus ook normen nodig om na te gaan in hoeverre mensen goed zijn in het redeneren met argumenten. Mijn vraag in het begin – Wat mogen we van mensen verwachten als het gaat om redeneren met argumenten? – gaat dus over normen. De verwachtingen die we hebben van goed redeneren zijn gebaseerd op normen voor deugdelijke argumentatie.

Normen zijn er in allerlei soorten en maten. Voor het redeneren met argumenten die we dagelijks tegenkomen zijn argumentatieschema's de beste bron voor normen. Hoe verschillend de argumenten die u en ik dagelijks uitwisselen ook zijn, volgens argumentatietheoretici zijn ze terug te voeren op een aantal prototypische argumenten. Dat zijn bijvoorbeeld argumenten waarin een voorbeeld wordt genoemd, waarin een deskundige wordt aangehaald of waarin wordt gewezen op de wenselijkheid van gevolgen. Voor elk soort argument bestaat een argumentatieschema: een beschrijving van de elementen waaruit zo'n argument precies bestaat en wat het anders maakt dan een ander argument. Argumentatietheoretici hebben voor elk schema kritische vragen vastgesteld, zoals Frans van Eemeren¹⁵ en Peter Jan Schellens¹⁶ dat in Nederland hebben gedaan. Dat zijn vragen die we onszelf zouden moeten stellen om de deugdelijkheid of de redelijkheid van een argument vast te stellen. Bijvoorbeeld: zegt dat voorbeeld echt iets over een grotere groep of is het een uitzondering? Is de deskundige die wordt opgevoerd eigenlijk wel betrouwbaar? Hoe waarschijnlijk is het dat het genoemde wenselijke gevolg ook optreedt? Deze kritische vragen zijn uitstekend te herformuleren als normen: een voorbeeld moet representatief zijn, een deskundige moet betrouwbaar zijn, een gevolg moet waarschijnlijk zijn.

Daarmee kunnen we antwoord geven op de vraag wat we mogen verwachten van mensen als het gaat om redeneren met argumenten. We mogen van mensen verwachten dat ze deze normen meenemen in het redeneren met argumenten, bewust of onbewust. Zo zouden we een autoriteitsargument hoger moeten aanslaan naarmate de opgevoerde deskundige betrouwbaarder is.

OMGAAN MET NORMEN

We hebben nu een onmisbare bouwsteen te pakken waarmee we kunnen bepalen hoe goed mensen zijn in het redeneren met argumenten: de normen waaraan het redeneren moet voldoen. Laten we nu kijken naar dat redeneren zelf. Dat kan gaan om het produceren of evalueren van argumenten. Over het produceren van argumenten in relatie tot normen weten onderzoekers nog nagenoeg niets, dus kijk ik graag met u naar hoe mensen argumenten evalueren en hoe die evaluaties zich verhouden tot de normen.

De afgelopen jaren ben ik bij een aantal studies betrokken geweest waarin we de vraag stelden of argumenten die in hoge mate voldoen aan een norm overtuigender zijn dan argumenten die in mindere mate voldoen aan diezelfde norm. In die studies legden we aan proefpersonen verschillende standpunten voor, bijvoorbeeld over economie, school of werk. Daarbij kozen we bewust voor standpunten waarover mensen, blijkens onze vooronderzoeken, een neutrale mening hadden. We vroegen de proefpersonen wat ze vonden van zo'n standpunt, dat telkens werd ondersteund door een argument dat normatief sterk of normatief zwak was. Voor een autoriteitsargument waarin een deskundige het standpunt onderschrijft, varieerden we bijvoorbeeld het deskundigheidsgebied, want naarmate het deskundigheidsgebied relevanter is voor het standpunt, vol-

doet dat argument beter aan de norm van deskundigheid. Een voorbeeld: voor het standpunt 'Obers die bestellingen van hun klanten letterlijk herhalen, krijgen een hogere fooi' was het relevante deskundigheidsgebied de sociale psychologie en het irrelevante gebied de psychiatrie.¹⁷

De resultaten van onderzoeken die op deze manier zijn opgezet, laten zien dat proefpersonen in de regel gevoelig zijn voor de kwaliteit van de argumenten. Hun acceptatie van het standpunt is groter bij een argument van hoge kwaliteit dan bij een argument van lagere kwaliteit. Conclusie: het is voor mensen goed mogelijk om de kracht van argumenten op waarde te schatten.

VERSCHILLEN IN DE ONGANG MET NORMEN

Bij wetenschappelijk onderzoek horen nuances, voorbehouden, mitsen en maren. De onderzoeken naar normen en overtuigende argumenten vormen hierop geen uitzondering. Eén belangrijk inzicht dat we hebben gekregen, is dat het omgaan met normen soms cultuurafhankelijk is. Aan ons eerste onderzoek in 2007 naar de evaluatie van argumenten die in meer of mindere mate aan bepaalde kwaliteitsnormen voldeden, hadden Hans Hoeken en ik¹⁷ niet alleen Nederlandse maar ook Franse proefpersonen laten deelnemen.

Als we Nederlandse en Franse proefpersonen met elkaar vergelijken, vergelijken we niet per se culturen. Als we het over cultuur hebben, dan hebben we het over wat groepen mensen van elkaar onderscheidt in de waarden en normen die voor die groepen belangrijk zijn in hun leven. Landen verschillen in veel meer dan alleen hun cultuur. Om mogelijke verschillen toch toe te kunnen schrijven aan cultuur, is het belangrijk om kenmerken van een cultuur bij proefpersonen zelf na te gaan, bijvoorbeeld door te vragen naar hun persoonlijke voorkeur als het gaat om veiligheid, harmonie of gehoorzaamheid aan deskundigen.

Cultuurvergelijkend onderzoek past uitstekend in de onderzoekslijn die zo duidelijk de signatuur draagt van het Nijmeegse onderzoek op het terrein van communicatie en informatiewetenschappen, met aandacht voor vreemde talen en culturen. In de onderzoeksgroep Non-nativeness in communication houden we ons met een tiental collega's bezig met de vraag hoe de talige en culturele achtergrond van mensen een stempel kan drukken op communicatie. Omdat de groep verbonden is aan de leerstoel Internationale Bedrijfscommunicatie vindt ons onderzoek plaats in de context van bedrijven en organisaties. Hoe worden mensen die Engels spreken met een Nederlands accent in bedrijven door Engelstaligen beoordeeld? Kunnen vreemde talen in reclame ons verleiden om producten te waarderen? En hoe kan de culturele achtergrond van mensen van invloed zijn op het redeneren met argumenten?

Terug naar het onderzoek uit 2007. We wilden onder andere weten of Fransen bij het evalueren van autoriteitsargumenten minder dan Nederlanders gevoelig zouden zijn voor de norm van deskundigheid. Heel generaliserend wordt in de literatuur gesteld

dat in de Franse cultuur verschillen in macht, waar ook kennis onder valt, meer verwacht en geaccepteerd worden dan in de Nederlandse cultuur. Nederland is een plat land, niet alleen qua landschap maar ook qua onderlinge menselijke verhoudingen. Denkt u maar aan de manier waarop we in gesprek gaan met de politie, de docent, de arts en de politicus. Nederlanders zijn door de bank genomen niet per se geneigd om op voorhand iets van een deskundige aan te nemen, tenzij die een relevante expertise heeft. In de Franse cultuur is het zeker niet zo dat burgers hoger geplaatsten per definitie hoger inschatten, maar aan hen wordt wel een grote mate van deskundigheid toegekend. Vanwege dit cross-culturele verschil dat in de literatuur wordt genoemd, wilden we graag weten of Fransen de norm van deskundigheid – de expert moet deskundig zijn op het gebied van het standpunt dat hij ondersteunt – in mindere mate zouden meewegen bij het beoordelen van het autoriteitsargument dan Nederlanders. Daarvoor vonden we inderdaad ondersteuning in experimenteel onderzoek. Bij het standpunt over foaien beoordeelden de Franse deelnemers de hoogleraar sociale psychologie op dezelfde manier als de hoogleraar psychiatrie. De Nederlanders accepteerden het standpunt in hogere mate bij de expert die deskundig was op het specifieke terrein van het standpunt (sociale psychologie) dan bij de expert met een minder relevant vakgebied (psychiatrie). Bij de Nederlanders was de acceptatie van het standpunt dus wel groter bij een normatief sterk dan bij een normatief zwak argument.

Naar aanleiding van dit onderzoek ben ik in een latere studie¹⁸ dieper ingegaan op de beoordeling van de deskundigheid van experts door Nederlanders en Fransen. Nederlanders vonden experts die uitspraken deden over een onderwerp binnen hun vakgebied heel deskundig en beoordeelden experts die uitspraken deden over een onderwerp dat ver van hun expertise af lag als heel ondeskundig. Voor de Franse deelnemers aan het onderzoek was dat verschil feitelijk verwaarloosbaar. Belangrijker nog was echter dat het verschil tussen het oordeel van de Nederlanders (groot onderscheid tussen de twee soorten experts) en dat van de Fransen (nauwelijks onderscheid) voor een deel bleek samen te hangen met hoe gehoorzaam de proefpersonen zichzelf vonden. De Franse deelnemers gaven aan meer te gehoorzamen aan anderen dan de Nederlandse deelnemers, en deze grotere, door henzelf waargenomen gehoorzaamheid hing samen met een kleiner onderscheid tussen de twee soorten experts. Een persoon die zichzelf als gehoorzaam beschouwt, is dus voorzichtig in het oordelen over de deskundigheid van anderen. Dit resultaat sluit goed aan bij wat er bijvoorbeeld uit de onderwijskunde bekend is over de inrichting van het onderwijs in de twee landen. Grof gezegd: leerlingen in Frankrijk leren dat de juf of meester gelijk heeft en dat ze naar hen moeten luisteren, terwijl leerlingen in Nederland juist leren om een kritische houding aan te nemen.

De Franse evaluatie van de norm van deskundigheid lijkt vrij uniek. Onderzoek naar de evaluatie van autoriteitsargumenten in andere landen, waar ik ook bij betrokken was, liet voor de deskundigheidsnorm wél gevoeligheid zien, zoals gerapporteerd in

de artikelen die zijn verschenen naar aanleiding van de afstudeerprojecten van Judith de Best¹⁹ in India en van Margje ter Haar²⁰ in Duitsland. In dat laatste onderzoek bleken Duitse deelnemers niet gevoelig voor een norm die relevant is voor het generalisatie-argument. Kortom, onze experimenten laten zien dat argumenten die aan bepaalde normen voldoen (sterke argumenten) voor deelnemers uit sommige landen niet doorslaggevend zijn voor de acceptatie van standpunten dan argumenten die in mindere mate aan die normen voldoen (zwakke argumenten). Dat roept een belangrijke vraag op: zijn deze deelnemers daardoor minder voor rede vatbaar?

Als mensen uit andere landen of culturen *minder* voor rede vatbaar zouden zijn, dan zou dat betekenen dat ze zich in mindere mate laten leiden door dezelfde normen voor redelijkheid. Dit impliceert dat we ervan uitgaan dat die normen universeel geldend zijn – en dat is maar de vraag. Mensen uit andere landen of culturen zijn misschien op een *andere manier* voor rede vatbaar. Dat zou betekenen dat ze deels andere normen hebben voor redelijkheid. Dat laatste is aannemelijk voor de norm van relevante deskundigheid. Zo lijkt die norm, die in de argumentatieleer regelmatig wordt genoemd, voor Fransen niet doorslaggevend te zijn in het beoordelen van een autoriteitsargument. Philippe Breton²¹ stelt in zijn Franstalige boek over argumentatie in communicatie dat experts weliswaar deskundiger zijn op hun eigen terrein van expertise, maar dat ze tegelijkertijd over een aura beschikken dat hun mening ook buiten hun eigen vakgebied gezag geeft. Door de culturele achtergrond van deelnemers mee te wegen in studies naar normen en overtuigende argumenten wordt duidelijk dat normen geen vastomlijnde principes zijn. Zoals de onderzoeken van onze onderzoeksgroep Non-nativeness in communication vaak laten zien, is veel relatief als je culturen vergelijkt. Wat wij normaal vinden of interessant of overtuigend, hoeft niet zo te zijn in andere landen. Er ontstaat zo een boeiend spanningsveld tussen het absolute van normen en het relativerende van culturen. Dat spanningsveld vraagt om meer onderzoek en u begrijpt dat ik daaraan graag een bijdrage lever.

Misschien heb ik u zojuist via het land- en cultuurvergelijkende onderzoek aan het denken gezet over normen als de standaard waartegen we ons redeneren met argumenten kunnen afzetten. Hou dat vast, want ik deel met u afsluitend graag nog twee problemen die ik zie in de huidige visie op normen voor argumentkwaliteit. Het ene probleem gaat over hoe we vaststellen welke normen van belang zijn. Het andere gaat over hoe we bepalen wat mensen met die normen zouden moeten doen.

WELKE NORMEN?

Het eerste probleem met de huidige ideeën over normen voor argumentkwaliteit gaat over hoe we bepalen welke normen van belang zijn. Dit is geen triviaal probleem. De vastgestelde normen functioneren als meetlat waarlangs we onze redeneringen leggen. Verandert de hoogte van de lat, dan verandert ook ons idee van hoe goed we redeneren.

Er zijn tientallen jaren van onderzoek, met name in de cognitieve psychologie, besteed aan de vraag hoe goed mensen zijn in het oplossen van vraagstukken waarvoor ze moeten oordelen, redeneren of beslissen. Dat is dus een veel breder palet dan het redeneren met argumenten. De conclusie is lang geweest dat mensen helemaal niet zo goed konden nadenken of zelfs niet rationeel waren. Recentelijk zijn onderzoekers echter veel voorzichtiger geworden met deze conclusie omdat er serieuze bedenkingen zijn bij de normen die destijds werden gehanteerd. De theoretische verwachtingen die men destijds had van menselijke rationaliteit vinden we nu niet meer gepast. De lat lag op de verkeerde plek.

Terug naar het redeneren met argumenten. Het *raison d'être* van de argumentatieschema's is dat de verscheidenheid aan argumenten terug te brengen is tot enkele schema's en dat voor elk schema unieke normen van belang zijn. De Amerikaan Arthur Hastings²² was met zijn proefschrift in 1962 waarschijnlijk de eerste die uitdrukkelijk normen in de vorm van kritische vragen koppelde aan verschillende argumentatieschema's. Argumentatietheoretici zijn hem in de tweede helft van de vorige eeuw meer en meer gaan volgen. Daarbij heeft zich een ontwikkeling voltrokken die wetenschappelijk gezien wenselijk is. Verschillende wetenschappers – filosofen, retorici, argumentatietheoretici – hebben eigen indelingen van schema's gemaakt. Op die manier ontstaat er via debat en discussie uiteindelijk een indeling van schema's met normen waarin de meeste onderzoekers zich kunnen vinden. Dat is het idee tenminste. Maar die ontwikkeling heeft het stadium van consensus nog niet bereikt. De mogelijkheid dat er in verschillende culturen deels andere normen zouden kunnen gelden, verkleint de kans op consensus.

HOE OMGAAN MET NORMEN?

Hoe we bepalen welke normen van belang zijn, staat niet los van het tweede probleem dat ik noemde: hoe bepalen we wat mensen met die normen zouden moeten *doen*? Aan de argumentatieschema's zijn vaak kritische vragen gekoppeld, die je als normen zou kunnen interpreteren. Maar er is geen onderliggend idee van hoe de omgang met die normen tot een gewenst oordeel zou moeten leiden. Voor het autoriteitsargument zijn er bijvoorbeeld zes kritische vragen. Twee van die vragen zijn in de vorm van een norm: de expert moet deskundig zijn en de expert moet betrouwbaar zijn. Moet een argument zwaarder wegen als het aan meer normen voldoet? Moet het argument aan *alle* normen voldoen? Of zijn er essentiële normen die zwaarder zouden moeten wegen dan andere? De argumentatieschema's schrijven niet voor hoe mensen zouden moeten omgaan met deze normen.

Ulrike Hahn en ik²³ hebben ervoor gepleit om de argumentatieschema's opnieuw onder de loep te nemen en daarbij de stelling van Bayes als uitgangspunt te kiezen. In heel algemene zin bepaalt die stelling hoe je je oordeel zou moeten bijstellen bij nieuwe informatie. Concreter betekent het dat wat een persoon van een standpunt zou moeten

vinden in het geval van een nieuw argument, afhangt van de oordelen: wat die persoon al van dat standpunt vond en wat hij of zij vindt van de relatie tussen het standpunt en het nieuwe argument. De stelling van Bayes is daarbij normatief: het oordeel over een standpunt in het geval van een nieuw argument moet consistent zijn met de oordelen. Dus als iemand een argument op een bepaalde manier beoordeelt, dan hoort daar ook een bepaalde mate van acceptatie van het standpunt bij.

In onze studie laten we de voordelen zien van de aanpak waarbij de stelling van Bayes wordt gebruikt, om na te gaan welke normen van belang zijn voor de argumentatieschema's die in de literatuur bekend zijn. Sommige bestaande normen blijken niet meer relevant, terwijl er ook nieuwe normen ontstaan, zoals we hebben laten zien voor het *ad populum*-argument. Daarbij vormt het gegeven dat een grote groep een standpunt onderschrijft de basis om het standpunt te accepteren. In ons Bayesiaanse model van dit argument blijven niet alleen normen die eerder in de literatuur zijn genoemd achterwege, maar laten we ook nieuwe normen zien, zoals het aantal personen dat in zo'n grote groep zit. Naarmate de groepsomvang toeneemt, neemt de sterkte van het argument toe en daarmee neemt ook de acceptatie toe van het standpunt dat door het *ad populum*-argument wordt ondersteund. We hebben ook laten zien hoe normen in samenhang een rol kunnen spelen in de evaluatie van een *ad populum*-argument vanuit Bayesiaans perspectief. Zo speelt de norm van een grote groepsomvang geen rol als de personen in die groep afhankelijk zijn van dezelfde andere bron, zoals het bijwonen van dezelfde lezing door een spreker of het zien van dezelfde documentaire. Kortom, waar in de huidige schema's een kader ontbreekt om te bepalen wat mensen met normen zouden moeten doen, reikt de Bayesiaanse stelling zo'n theoretisch kader wel aan.

Eerdere onderzoeken door met name Ulrike Hahn en Mike Oaksford²⁴ naar de stelling van Bayes hebben laten zien die een uitstekende basis vormt voor redeneren met argumenten. Ook een recente studie van Adam Harris, Jordy Boekema en mij²⁵ toont aan dat de manier waarop mensen redeneren met argumenten goed kan worden voorspeld aan de hand van het Bayesiaanse perspectief. De specifieke combinatie van de stelling van Bayes en de rijkheid van de argumentatieschema's biedt een mooie onderzoeksagenda voor de komende jaren. Ik heb veel zin om daarmee aan de slag te gaan.

HUIDIGE NORMEN ALS VERTREKpunt

Ik heb mijn twijfels en zorgen met u gedeeld over normen voor argumentkwaliteit. Om vast te stellen of mensen goed zijn in het redeneren met argumenten, moeten we zeker weten dat de standaard die we hiervoor hanteren, klopt. Zaten onderzoekers, ikzelf inclusief, er dan helemaal naast met de normen en het onderzoek naar de omgang met die normen? Zo dramatisch is het gelukkig niet, zeker als we kijken naar wat gewone taalgebruikers doen. Taalgebruikers blijken in staat om uit eigen beweging te refereren aan een norm die volgens argumentatietheoretici kenmerkend is voor het soort argument dat wordt gebruikt. In een recente, nog niet gepubliceerde studie²⁶ vroeg ik aan Neder-

landse proefpersonen om hardop na te denken over een aantal standpunten waarbij telkens één argument vermeld stond. Elk argument hoorde bij een van de vier soorten argumentatieschema's die waren geselecteerd. De deelnemers hoefden maar één vraag te beantwoorden: wat vindt u van het argument? Na het coderen van de interviews kwam in de voorlopige analyse een helder patroon naar boven. De opmerkingen die de deelnemers maakten over het argument, of die nu positief of negatief waren, hadden betrekking op een norm die paste bij het argumentatieschema. Bij een autoriteitsargument gingen de opmerkingen dus bijna allemaal over geloofwaardigheid. En opmerkingen over geloofwaardigheid werden bij de andere schema's niet of nauwelijks genoemd. Ik wil hierbij benadrukken dat ik helemaal niet had gevraagd naar het waarom van hun oordeel over een argument. De deelnemers refereerden spontaan aan bepaalde normen.

Het is dus zeker raadzaam om de huidige kennis over argumentatieschema's en de huidige normen als vertrekpunt te nemen als we nadenken over nieuwe normen en een theoretisch raamwerk voor hoe mensen met die normen zouden moeten omgaan. Met zo'n raamwerk kunnen we denk ik beter uitspraken doen over wat het betekent om goed om te gaan met argumenten (verwachtingen dus) en kunnen we ook specifiekere uitspraken doen over hoe deze verwachtingen zich verhouden tot hoe mensen echt redeneren met argumenten. Cultuurvergelijkend onderzoek maakt het daarnaast mogelijk om na te gaan welke normen universeel en welke normen cultuurbepaald zijn en in hoeverre de omgang met normen universeel dan wel cultuurbepaald is.

VOOR REDE VATBAAR?

Het onderzoek waarmee ik u in vogelvlucht heb laten kennismaken, laat zien dat mensen voor rede vatbaar kunnen zijn. Mensen *kunnen* voor rede vatbaar zijn, maar ze *zijn* dat zeker niet altijd. Veel onderzoek van psychologen en communicatiewetenschappers heeft aangetoond dat mensen, wanneer ze een uitgesproken mening hebben, graag bij hun mening blijven. Sterke argumenten die tegen hun positie ingaan, worden dan terzijde geschoven en zwakke argumenten voor hun eigen positie worden bovenmatig omarmd. Mensen *kunnen* best voor rede vatbaar zijn, maar *willen* dat soms niet.

Als je kranten doorzoekt op het gebruik van 'voor rede vatbaar' kom je uit op mensen die níét voor rede vatbaar blijken: activisten, brutale personen, boze mensen, daders, dronkenlieden. Deze personen zouden in de basis best voor rede vatbaar kunnen zijn, maar willen of kunnen dat soms kennelijk niet. En dat kan problematisch zijn. Pogingen om mensen bijvoorbeeld met argumenten ontvankelijk te maken voor gewenst gedrag zijn dan namelijk kansloos. Denk bij dat gedrag aan vaccineren, stoppen met roken of milieubewust consumeren. Mensen trekken zich vaak terug in hun eigen bubbel van gelijkgestemden en worden steeds minder ontvankelijk voor argumenten van andersdenkenden, hoe normatief sterk die argumenten ook zijn.

Hoe kunnen we ervoor zorgen dat mensen gaan openstaan voor andere meningen, daar kritisch naar kijken en soms hun mening bijstellen? Dat zijn belangrijke vragen, die we in de toekomst gaan proberen te beantwoorden. Voor nu sluit ik me graag aan bij de woorden waarmee Bas Heijne zijn essay eindigt:²⁷

‘Wanneer wij ons niet inspannen ons daadwerkelijk in andere ervaringen dan die van onszelf te verplaatsen, ons daadwerkelijk in gedachtewerelden proberen in te leven die niet de onze zijn, als we niet bereid zijn tegen ons eigenbelang in te denken, onszelf te verliezen, zullen wij uiteindelijk zelf *minder mens* zijn. [...] Die boodschap is in geen enkele tijd gerieflijk of geruststellend. In onze tijd is zij even radicaal als noodzakelijk.’

TOT SLOT

Geachte aanwezigen in de zaal en toehoorders online. Ter afsluiting richt ik me graag tot een aantal personen aan wie ik dank verschuldigd ben.

Ik ben de rector magnificus Han van Krieken, het college van bestuur, de decaan van de Faculteit der Letteren Margot van Mulken en het faculteitsbestuur dankbaar voor het vertrouwen dat ze in mij hebben uitgesproken. Ik zal mij ten volle inzetten voor het onderwijs, onderzoek en bestuur ten behoeve van het Departement Taal en Communicatie, de Faculteit der Letteren en de Radboud Universiteit.

Veel mensen hebben bijgedragen aan mijn academische en persoonlijke vorming. Ik wil een aantal van hen hier noemen:

Studenten van de bachelor- en masteropleidingen Communicatie- en Informatiewetenschappen, jullie creativiteit en nieuwsgierigheid zorgt voor verbreding en verdieping van mijn eigen denkkader.

Collega's van het Departement Taal en Communicatie en de ondersteunende diensten, ik bewonder jullie passie voor onderwijs en onderzoek en jullie loyaliteit.

Mijn collega's van de onderzoeksgroep Non-nativeness in communication, waar het bestuderen van vreemde talen en culturen zo prachtig samenvalt met onze meertalige en multiculturele achtergrond. Ik kijk uit naar al het mooie onderzoek dat we met elkaar gaan verrichten. Ik noem hier ook graag Marinel Gerritsen, aan wie we met ons huidige onderzoek in de groep nog steeds schatplichtig zijn.

Mijn collega's van het departementsbestuur (José Sanders, Helen de Hoop en Noortje Bakker) en van het managementteam van het Centre for Language Studies (Mirjam Ernestus en Rob Schoonen), voor het samen vormgeven van kaders voor onderwijs en onderzoek.

Collega-onderzoekers, voor onze prikkelende gesprekken over overtuigen, redeneren en argumenteren, in het bijzonder: Adam Harris, Lettica Hustinx, Henrike Jansen, Jens Madsen, Hugo Mercier, Peter Jan Schellens, Bart Verheij en Jean Wagemans.

Ton van Haaften en Carel Jansen, oud-collega's in de redactie van het *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, voor het delen van jullie brede blik en visie op het werkterrein van de taalbeheersing. Ik kon en kan altijd bij jullie terecht met vragen. Carel, met wie mijn academische loopbaan al vanaf de start vervlochten is, ik bewonder je passie voor onderwijs en onderzoek en de manier waarop je invulling gaf aan persoonlijk leiderschap.

Hans Hoeken, ik heb veel ontzag voor je originele onderzoeksideeën, je schrijfstijl en je pragmatische oplossingen. Ik koester onze gedeelde belangstelling voor experimenteren en voor argumentatieonderzoek, maar zeker ook onze vriendschap.

Ulrike Hahn, uit onze ontmoeting op een congres in Amsterdam een aantal jaren terug is een mooie samenwerking ontstaan. Samen pleiten we voor het samenbrengen van kennis uit de cognitieve psychologie, jouw specialisme, en de geesteswetenschappen om beter te begrijpen hoe mensen redeneren met argumenten. Ik heb veel van je geleerd.

Daniel O'Keefe, mentor, voorbeeld, vriend. Mijn jaar als postdoc bij jou in Evanston is heel vormend geweest voor mij. Je hebt me veel geleerd over wat het betekent om onderzoek te doen. Over hoe het is om een academicus te zijn. Ik zal je wijze lessen niet vergeten.

Frank van Meurs en Rob le Pair. Ik vertrouw erop dat ik jullie in één adem mag noemen. Dat jullie beiden nog mijn docent zijn geweest, is bijna een voetnoot in onze gezamenlijke geschiedenis. Dank jullie wel voor jullie vriendschap. Rob, dank voor je humor, voor je trouw en voor de spiegel die je me soms, terecht, voorhoudt. Frank, dank voor de vele onderzoeken die we samen hebben gedaan met als voorlopig hoogtepunt ons boek over vreemde talen in reclame, dat begin dit jaar verscheen. Dank vooral voor je loyaliteit, je integriteit, je luisterend oor.

Mijn ouders René en Lisette, dank jullie wel dat jullie mij, net als mijn broer en zus, stimuleerden om te leren en te studeren. Ook al is hij op z'n Vlaams verborgen, jullie trots is voelbaar. Mijn schoonouders Hans en Arien, bedankt voor jullie interesse in mijn werk en vooral voor de warme plek die ik in jullie gezin heb gekregen.

Lieve Greetje, lieve Philip en lieve Annette. Ik ben dankbaar en gelukkig dat ik jouw man en jullie vader mag zijn. Ik kijk uit naar de weg die we als gezin gaan bewandelen. Natuurlijk ben ook ik niet altijd voor rede vatbaar, maar zoals jullie net gehoord hebben, ga ik me in dat onderwerp nog een tijdje verdiepen. Ik hou zielsveel van jullie.

Ik heb gezegd.

NOTEN

- 1 Ik ben Carel Jansen en Frank van Meurs zeer erkentelijk voor hun suggesties op eerdere versies van deze rede.
- 2 Heijne, B. (2020). *Mens/omnens*. Amsterdam: Prometheus. Citaat: pagina 21.
- 3 Mercier, H., & Sperber, D. (2017). *The enigma of reason*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- 4 Castelain, T., Bernard, S., & Mercier, H. (2018). Evidence that two-year-old children are sensitive to information presented in arguments. *Infancy*, 23, 124-135.
- 5 Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer.
- 6 Hoeken, H., Hornikx, J., & Hustinx, L. (2012). *Overtuigende teksten: Onderzoek en ontwerp* (2^e editie). Bussum: Coutinho.
- 7 Sanders, J. (2017). *We hebben een verhaal nodig*. Inaugurele rede, Radboud Universiteit, Nijmegen.
- 8 Das, H. H. J. (2014). *Communicatie en gezondheid: De kwetsbare mens*. Inaugurele rede, Radboud Universiteit, Nijmegen.
- 9 Mulken, M. van (2010). *Het plezier van vreemde taal*. Inaugurele rede, Radboud Universiteit, Nijmegen.
- 10 Carpenter, C. J. (2015). A meta-analysis of the ELM's argument quality x processing type predictions. *Human Communication Research*, 41, 501-534.
- 11 Weerman, A., Hoeken, H., & Hornikx, J. (2016). Een kritische analyse van de manipulatie van argumentkwaliteit in reclameonderzoek. In D. Van de Mierop, L. Buisse, R. Coesemans, & P. Gillaerts (Red.), *De macht van de taal: Taalbeheersingsonderzoek in Nederland en Vlaanderen* (pp. 309-321). Leuven: Acco.
- 12 Tormala, Z. L., Briñol, P., & Petty, P. E. (2006). When credibility attacks: the reverse impact of source credibility on persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42, 684-691.
- 13 O'Keefe, D. J. (2002). *Persuasion: Theory and research* (2^e editie). Thousand Oaks, CA: Sage.
- 14 Hoeken, H., Hornikx, J., & Linders, Y. (2020). The importance and use of normative criteria to manipulate argument quality. *Journal of Advertising*, 49, 195-201.
- 15 Eemeren, F. H. van, & Grootendorst, R. (1992). *Argumentation, communication and fallacies: A pragma-dialectical perspective*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- 16 Schellens, P. J. (1985). *Redelijke argumenten: Een onderzoek naar normen voor kritische lezers*. Dordrecht: Foris.
- 17 Hornikx, J., & Hoeken, H. (2007). Cultural differences in the persuasiveness of evidence types and evidence quality. *Communication Monographs*, 74, 443-463.
- 18 Hornikx, J. (2011). Epistemic authority of professors and researchers: Differential perceptions by students from two cultural-educational systems. *Social Psychology of Education*, 14, 169-183.
- 19 Hornikx, J., & Best, J. de (2011). Persuasive evidence in India: An investigation of the impact of evidence types and evidence quality. *Argumentation and Advocacy*, 47, 246-257.
- 20 Hornikx, J., & Haar, M. ter (2013). Evidence quality and persuasiveness: Germans are not sensitive to the quality of statistical evidence. *Journal of Cognition and Culture*, 13, 483-501.
- 21 Breton, P. (2003). *L'argumentation dans la communication* (3^e editie). Paris: La Découverte.
- 22 Hastings, A. C. (1962). *A reformulation of the modes of reasoning in argumentation*. Ongepubliceerd proefschrift, Evanston, IL: Northwestern University.
- 23 Hahn, U., & Hornikx, J. (2016). A normative framework for argument quality: Argumentation schemes with a Bayesian foundation. *Synthese*, 193, 1833-1873.

- 24 Hahn, U., & Oaksford, M. (2007). The rationality of informal argumentation: A Bayesian approach to reasoning fallacies. *Psychological Review*, *114*, 704-732.
- 25 Hornikx, J., Harris, A., & Boekema, J. (2018). How many laypeople holding a popular opinion are needed to counter an expert opinion? *Thinking and Reasoning*, *24*, 117-128.
- 26 Hornikx, J. (2020). The psychological reality of argumentation schemes. Manuscript in voorbereiding.
- 27 Heijne, B. (2020). *Mens/onmens*. Amsterdam: Prometheus. Citaat: pagina 121-122.

