



Ester Šorm promoveerde op een onderzoek naar ideeën over de kracht van argumenten.

De kracht van argumenten

De 17-jarige vmo'er Wil Derben meent dat kernenergie de beste manier is om in onze stroombehoeften te voorzien. Die Wil is een echte bolleboos en ze heeft bij natuurkunde goed opgelet. Bent u nu overtuigd? En wat gebeurt er als ik erbij vertel dat de beroemde voetballers Ruud van Nistelrooy, Edgar Davids en Edwin van der Sar dezelfde mening zijn toegegaan?

Het is volgens de wetenschap niet te hopen dat u zich door het voorafgaande hebt laten overtuigen. Het argument dat een scholier of een voormalig international een bepaalde mening is toegegaan, zou er niet veel toe moeten doen – al heeft die leerling misschien heel hoge cijfers gehaald, en moet je buitengewoon slim zijn om tot de voetbaltop door te dringen.

■ NOVA

Al eeuwenlang denken filosofen en taalgeleerden na over de waarde van argumenten, en argumentatieleer is een van de oudste en eerbiedwaardigste vakken die aan de universiteiten onderwezen worden. Het probleem is dat het vak nogal theoretisch is. Opvallend genoeg is er veel minder aandacht besteed aan de vraag in hoeverre mensen zich door de kracht van argumenten daadwerkelijk laten overtuigen.

In die leemte heeft Ester Šorm (1981) nu voorzien. In februari promoveerde zij aan de Radboud Universiteit Nijmegen op het proefschrift *The Good, the Bad and the Persuasive*, waarin zij nagaat of gewone mensen dezelfde ideeën hebben over de kracht van argumenten als deskundigen.

Allereerst liet Šorm haar proefpersonen argumenten ordenen. Ze moesten

zich bijvoorbeeld voorstellen dat ze redacteur waren bij NOVA en dat ze een gast moesten uitnodigen die een bepaald standpunt kon verdedigen. Moest dat bijvoorbeeld Wil Derben zijn, of toch liever dr. Frank Verbeet, fysicus bij de kerncentrale in Borssele, of prof. G. Verhoeven, hoogleraar nuclear physics van de Technische Universiteit Delft?

■ MITS EN MAREN

Het gebruikte argument voor de keuze van de potentiële gasten is in alle gevallen dat van de autoriteit. Je neemt eerder iets aan van iemand van wie je gelooft dat hij of zij meer kennis heeft van het onderwerp dan jijzelf. Maar een voorwaarde daarbij is doorgaans ook dat je mag geloven dat de mening van die deskundige breed gedragen wordt onder zijn vakgenoten. Zelfs als je gelooft dat (ex-)spelers van het Nederlands elftal beschikken over een superieur inzicht in van alles en nog wat, blijft het een probleem dat sommigen van hen misschien niet zo enthousiast zijn over kernenergie als Van der Sar. En dr. Verbeet van de kerncentrale in Borssele kan heel ijverig gestudeerd hebben, maar wordt in zijn opinie mogelijk ook gestuurd door de belangen van zijn werkgever.

Uit Šorms onderzoek kwam naar voren dat haar proefpersonen de argumenten op vrijwel dezelfde manier wogen als de argumentatieleer voorschrijft. Ze hechtten bijvoorbeeld veel belang aan de vraag of iemand met bewijzen zou kunnen komen bij zijn stelling, en of hij wel expertise bezat op een domein dat iets met het onderwerp te maken heeft.

Slechts één door de proefpersonen heel vaak gebruikte toetssteen was in de argumentatieleer onbekend: het *mits-maar*-criterium. Als van een deskundige werd gemeld dat deze vond dat kernenergie “onder sommige omstandigheden” “wellicht” gunstig was, werd aan deze deskundige meer belang gehecht dan wanneer hij dit zonder mitsen en maren poneerde. Misschien wordt genuanceerdheid wel als een kenmerk van de ware deskundige gezien.

■ SUBTILITEITEN

Daar had de wetenschap nog niet aan gedacht. Toch laat deze bevinding iets zien over de druk die er is op het autoriteitsargument. Mensen lijken minder dan vroeger geneigd om iets aan te nemen omdat een professor in Delft het zegt. In dit onderzoek blijken de niet in de argumentatieleer doorknede ‘leken’ ineens een nieuw criterium te kunnen hanteren en kan de deskundige dus iets van de leek leren.

Ester Šorm beperkte zich overigens niet tot alleen het autoriteitsargument. Ze keek ook naar twee andere soorten argumenten: het argument van het voorbeeld (‘Roken is dodelijk, mijn oma is eraan overleden’) en het argument van oorzaak en gevolg (‘De ov-chipkaart is een zegen, want die geeft minder rompslomp voor de reizigers’). En ook daaruit bleek dat argumentatiedeskundigen iets van de leek kunnen leren.

Verbazingwekkend en misschien enigszins verontrustend is dat de kwaliteit van de argumenten er bij een vervollexperiment in de praktijk niet veel toe leek te doen. Een andere groep proefpersonen kreeg gemanipuleerde teksten voorgelegd waarin verschillende autoriteiten werden aangeroepen. Voor de beoordeling die de lezers gaven aan de overtuigingskracht van de tekst, of voor de mate waarin ze daadwerkelijk overtuigd raakten, bleek dit weinig verschil te maken.

Aan het eind van haar proefschrift probeert de promovenda te verklaren waardoor dit komt. Hoewel mensen in theorie wel begrijpen dat het ene argument zwaarder weegt dan het andere, is de beslissing of je ergens wel of niet van overtuigd raakt zo ingewikkeld dat die subtiliteiten er niet meer toe doen. Er is in ieder geval meer onderzoek nodig, meent dr. Šorm. En die kan het weten. ■

Ester Šorm, *The Good, the Bad and the Persuasive. Normative Quality and Actual Persuasiveness of Arguments from Authority, Arguments from Cause to Effect and Arguments from Example*. Utrecht: Landelijke Onderzoeksschool Taalkunde, 2010. ISBN: 978 94 6093 015 7. De tekst kan gratis worden gedownload van www.lotpublications.nl/publish/issues/Šorm.