



Module Fake news herkennen

Cursus voor afgevaardigden

dr. Jan De Maeyer (UGent)

INHOUD

1. Introductie tot misleidende informatie (pag. 3 - 18)
 - Korte theorie: Definitie van het begrip informatie en misleidende informatie, waarom het een probleem is, en de impact ervan op besluitvorming en communicatie.
2. Herkennen van verschillende soorten misleidende informatie (pag. 19 – 31)
 - Korte theorie: Overzicht van verschillende vormen van misleidende informatie, zoals foutieve informatie, verkeerde interpretaties, en valse vergelijkingen.
3. Analyseren van de bron van informatie (pag. 32 – 38)
 - Korte theorie: Hoe de betrouwbaarheid van een bron te beoordelen en waarom dit belangrijk is.
4. Gebruik van statistieken in misleidende informatie (pag. 39 – 46)
 - Korte theorie: Uitleg over hoe statistieken kunnen worden gemanipuleerd om een bepaalde boodschap over te brengen.
5. Omgaan met misleidende informatie in onderhandelingen (pag. 47 – 51)
 - Korte theorie: Belang van het herkennen van misleidende informatie in een onderhandelingscontext en strategieën om dit aan te pakken.
6. Communiceren over misleidende informatie (pag. 52 – 56)
 - Korte theorie: Hoe effectief te communiceren wanneer je misleidende informatie herkent en anderen hierover te informeren.
7. Een paar tips om de betrouwbaarheid van informatie na te gaan volgens AI. (pag. 57 – 58)
8. Filosofische beschouwingen (pag. 59 – 62)

Over de auteur pag. 63

Wat de oefeningen betreft:

- Ik gebruik zo veel als mogelijk actuele en relevante voorbeelden die aansluiten bij de praktijk van de vakbondsafgevaardigden.
- Ik varieer in werkvormen (individuele oefeningen, groepswork en rollenspellen) om verschillende vaardigheden te ontwikkelen.
- Ik bespreek na elke oefening wat de leerpunten zijn en hoe deze in de praktijk kunnen worden toegepast.

1. Introductie tot misleidende informatie

Doel van dit onderdeel:

Deelnemers inzicht geven in wat misleidende informatie is, waarom het een probleem vormt, en welke impact het kan hebben op besluitvorming en communicatie. Het doel is om hen bewust te maken van de subtiele manieren waarop informatie vervormd kan worden om een bepaalde boodschap over te brengen.

Korte theorie

Wat is informatie?¹

‘Ik heb de pest aan informatie, je kunt je eigen vooroordelen niet meer vertrouwen’ (Jan Blokker, Nederlandse journalist en columnist).

Wil ik het hebben over misleidende informatie dan moet ik eerst het woord informatie duiden. Ik beperk mij dus niet wat vandaag ‘in’ is tot de term ‘fake news’. Alle fake news is misleidende informatie maar niet alle misleidende informatie is fake news. De thematiek lijkt mij breder te liggen en slechts beter te begrijpen als we via verschillende invalshoeken het thema bekijken en onderzoeken. Is dat trouwens niet een belangrijke eigenschap van kritische denkers? Ik moet dus een ruimere definitie hanteren.

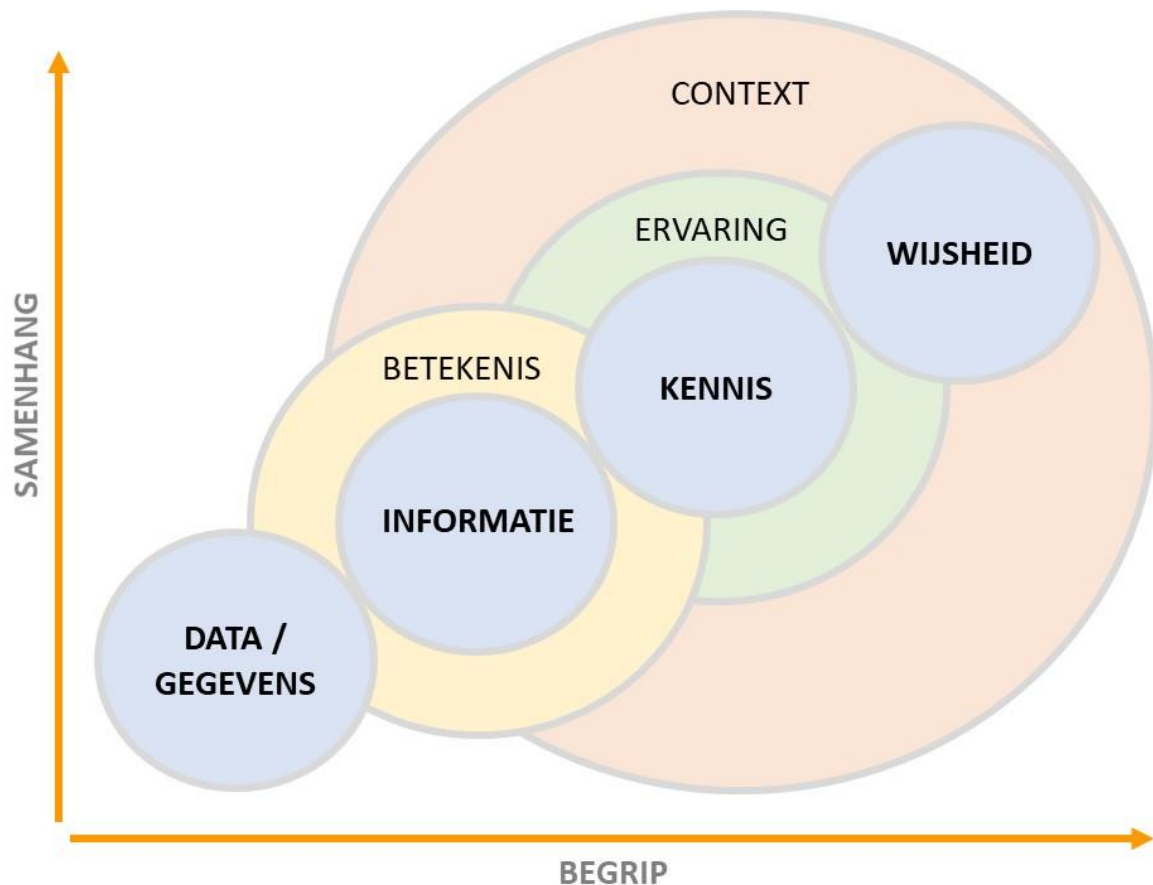
Ik vertrek vanuit een schema dat opgebouwd is vanuit het kwartet feiten (data), informatie, kennis en wijsheid. Ik zal pogen dit kwartet te vertalen in andere contexten om tot een beter inzicht te komen wat informatie precies betekent. Het kwartet heb ik een naam meegegeven: de fabulous 4 (fab.4), mij inspirerend op de evenknie in de muziek ‘The Beatles’. Ik maak de vertaalslag op een begripsmatige wijze, een contextuele benadering, een situering binnen het evaluatieproces, een kaderen binnen de verschillende soorten uitspraken, de houding van de mens die spreekt/schrijft/aanhoort, de gebruikte werkwoorden in de verschillende fazen, het proces binnen het kritisch denken en zelfs als toemaatje een visuele voorstelling. Laten we het schema op horizontale wijze bekijken. Telkens, in al deze vertalingen, kan ik een kwartet ontdekken.

¹ Tekst op basis van De Maeyer, J., N!jet Echt!, ACCO, 2019.

Fabulous 4	Data (feiten)	INFORMATIE	Kennis	Wijsheid
Begripsmatige vertaling	Onderzoeken	Absorberen (analyseren en verwerken van data)	Handelen, interacteren	Reflecteren
Contextuele vertaling	Verzamelen van delen	Het samenvoegen van delen	Het creëren van gehelen	Het samenvoegen van gehelen
Volgens evaluatieproces	Waarderen/Evalueren	Evalueren/Beoordelen	Beoordelen	Feedback, feed forward, feed up
Uitspraken	Feitelijke uitspraken	Feitelijke en waarderende uitspraken	Waarderende en normatieve of handelingsuitspraken	Waarderende en normatieve of handelingsuitspraken
Status	Waar/Onwaar	Waar/Onwaar Gerechtvaardigd of niet	Gerechtvaardigd of niet	Gerechtvaardigd of niet
De mens	Overtuigingen	Attitudes	Gedrag	Gedrag
Gebruikte werkwoorden	Beschrijvende	Waarde-uitsprekende	Sturende	Waarde-uitsprekende en sturende uitspraken
Kritisch denken	Verzamelen en logisch groeperen van gegevens (1)*	(2) t.e.m. (11)*	(2) t.e.m. (11)	(12)* * zie verder in dit hoofdstuk onder kritisch denken
Statistiek	Verzamelende	Beschrijvende	Verklarende	

De fabulous four, begripsmatig en contextueel

Data, informatie, kennis en wijsheid zou men **begripsmatig** kunnen vertalen in het viertal: onderzoeken, absorberen, handelen-interacteren en reflecteren (de X-as), **contextueel** in het viertal: het verzamelen van delen, het samenvoegen van delen, het creëren van gehelen en tenslotte het samenvoegen van gehelen (de Y-as).



(grafiek, bron: <https://www.afstudeergoeroes.nl/onderzoek-en-afstuderen/onderzoek/analyse/data-kennis-informatie-en-wijsheid/>)

In de grafiek (de informatie waardeketen) zijn deze twee benaderingswijzen (begripsmatig en contextueel of samenhang) t.a.v. elkaar uitgezet. Het toont aan dat informatie vanuit data wordt gevormd, dat informatie leidt tot kennis en uiteindelijk tot wijsheid.

Onder data zouden we de symbolische weergave van de werkelijkheid in de vorm van getallen, woorden, grootheden of feiten kunnen verstaan. Informatie ontstaat dan als een persoon betekenis toekent aan de data. Kennis is dan te begrijpen als iemand data/informatie kan relateren aan zijn eigen referentiekader en wijsheid tenslotte als kennis met een dieper begrijpen.

Bij het **evaluatieproces kan men onderscheid** maken in waarden, evalueren, beoordelen en feedback/feed up/feed forward.

Waarden. Mensen bepalen voortdurend wat waarde heeft of zou moeten hebben. Elk antwoord op de vraag 'wat is belangrijk (voor uzelf of voor anderen)' levert een naam op van een waarde: geluk, rijkdom, vriendschap, liefde, rust, daadkrachtigheid, enz. Neem de uitspraak: 'Ik waardeer je inzet' of 'ik waardeer dat je op tijd bent'. Dergelijke uitspraken geven aan welke waarden belangrijk zijn, voor mij, voor de ander. Het feit dat men 'waarde hecht' aan één of meerdere feiten wil eigenlijk, in deze optiek, zeggen dat na evaluatie van die waarde(n) deze (kunnen) meegenomen worden in een (later stadium) beoordeling.

Soms is het duidelijk wat precies als feit(en) moet opgenomen worden om later een beoordeling naar behoren te kunnen uitvoeren. Maar dat is niet altijd het geval. Het is dan een beetje moeilijk om hier al te spreken over 'waarden'; pas later zal blijken of het wel te waardenen valt. Ik zou hiervoor de term 'features' willen gebruiken dat zoveel wil zeggen als: kenmerk, eigenschap met een duidelijk 'onderscheidende' werking of waarde.

Evalueren is schatten of keuren van de waarde, het belang, de betekenis, ook nog taxeren van iets of iemand. Evaluatie is een proces of procedure waarbij kwaliteiten van mensen of activiteiten in kaart worden gebracht om er een waardeoordeel (evaluatie) over te kunnen uitspreken.

Beoordelen is zich een oordeel vormen over, een oordeel vellen, zijn goed- of afkeuring uitspreken. Bij beoordelen gaat het om een appreciatie van een (subjectieve)² mening over de waargenomen feiten, verbanden en betekenissen.

Met **feedback** krijgt men meer zicht op wat het doel is? **Feed-up** geeft de nieuwe beginsituatie aan. **Feed-forward** verschaft informatie over het verdere proces.

² Subjectief moet hier in de filosofische betekenis van het woord worden begrepen. Subjectief wil dus hier zeggen: het subject dat uitspraken doet.

Schematisch³ verwoord ik het als volgt:

	HOE?	Waarderen	Argumenteren
Evaluëren	Meten • Kwantitatief • Kwalitatief Beschrijven. Combinatie van meten en beschrijven Precies-vaag (Sorites).	Wat beschouw ik als waardevol? Parameters, indicatoren.	Waarom beschouw ik iets als waardevol? Argumentatieschema.
Beoordelen	Analytisch Holistisch Combinatie van beide	Wat is waardevoller?	Waarom is iets waardevoller dan iets anders?
Coachen (onderhandelen)	Rapporteren, feedback.	Wat is waardevol om te onderhandelen?	Waarom? Waarvoor?

Ik probeer aan de hand van dit schema een voorbeeld te geven. Ik plaats telkens tussen haakjes in welk vierkantje we ons bevinden van bovenstaand schema, ik begin links bovenaan (evalueren-hoe) en eindig recht onderaan (onderhandelen-waarom/waarvoor).

Stel dat een schrijver (journalist bijvoorbeeld) een artikel wil schrijven over het klimaat. Hij zal hiervoor over data moeten beschikken. Hij zal die data wellicht zelf niet hebben opgezocht of gevonden. Hij zal dus moeten betrouwen op data die beschikbaar zijn (kwantitatief, kwalitatief of beide) (evalueren-hoe).

Hij maakt nu een keuze (evalueren- waarderen). Op zich zijn deze data natuurlijk objectieve gegevens maar omwille van zijn keuze voor bepaalde data (parameters, indicatoren, enz.), (anders gesteld, wat beschouwt hij als belangrijk), voegt hij er een subjectief element aan toe.

Hij beslist sommige data bijvoorbeeld niet op te nemen, uit onwetendheid (het is niet belangrijk volgens hem) of bewust (het ondersteunt zijn analyse of eigen opinie niet, integendeel het bewijst het tegendeel bijvoorbeeld, of nog, hij is ervan overtuigd dat bepaalde data niet relevant zijn). Hij doet dit impliciet of expliciet door te argumenteren. Ik merk op dat argumenteren niet alleen kan in een één op één verhouding of één op velen verhouding maar hier in een 'één op eigen' - verhouding.

Na het waarderen en evalueren van al deze data (die ondertussen informatie geworden

³ De Maeyer, J., N!i)et Echt!, ACCO, 2019.

zijn) kan nu beoordeeld worden. We bevinden ons nu op de tweede rij van het schema. Het is een afwegen en beslissen of die afweging analytisch dan wel holistisch zal verwerkt worden (beoordelen-hoe). Het is een afwegen van pro en contra. Het is een afwegen van wat belangrijker is dan wat anders en dus meer gewicht verdient in de uiteindelijke beoordeling (beoordelen-waarderen). Die keuze moet uiteraard ook met argumentatie worden ondersteund (beoordelen-argumenteren).

Tot slot schrijft de journalist zijn bijdrage en krijgt er eventueel (bijvoorbeeld via lezersbrieven commentaar op of feedback) (coachen/onderhandelen-hoe). Waarom hij verkiest hierover te schrijven is een keuze die hij maakt. Die keuze kan ingegeven zijn door heel wat motieven (coachen/onderhandelen-waarderen). Tot slot zal hij dienen te argumenteren waarom of waarvoor hij het artikel schrijft (coachen/onderhandelen-argumenteren).

Ik heb in het schema ook de drie stadia die in de **statistiek** onderscheiden worden opgesomd: verzamelende statistiek, beschrijvende statistiek en verklarende (wiskundige) statistiek.

In de statistiek vallen tellingen, enquêtes of steekproeven voor het verwerven of verzamelen van zo veel mogelijke data onder de verzamelende statistiek.

In de beschrijvende statistiek wordt een eerste analyse gemaakt van de waarnemingsgegevens, de feiten of data.

De verklarende statistiek omvat de methodiek om op basis van parameters, berekend uit een steekproef, conclusies te trekken voor de volledige verzameling waaruit de steekproef afkomstig is.

De fabulous four, de mens, soorten uitspraken en het gebruiken van de werkwoorden

De verschillende soorten uitspraken (feitelijke, waarderende en beleids-/hoe te handelen-uitspraken) combineer ik met het type werkwoorden die gebruikt worden binnen iedere soort uitspraken. Het is nog altijd een mens die deze uitspraken doet, hij doet dit vanuit bepaalde beweegredenen.

Drie soorten uitspraken

- Feitelijke uitspraken

Wat geloof ik dat het geval is?

Voorbeeld: Het is buiten 40° C.

- Waarderende uitspraken

Wat is mijn oordeel over een bepaalde zaak?

Voorbeeld: Het is mooi terrasjesweer

- Beleidsuitspraken of hoe te handelen

Wat vind ik dat er moet gebeuren?

Voorbeeld: Ik ga op een terrasje zitten.

Om verder te illustreren neem ik een voorbeeld van een ethisch oordeel op basis van religie. In heel wat religieuze verhalen (zoals teksten uit de Bijbel) zijn er drie delen te onderscheiden.

1.Ethische oordelen zoals bijv. 'Menselijk leven is heilig'

2.Feitelijke beweringen zoals 'Menselijk leven begint direct na de verwekking'

3. Handelingsgerichte beweringen zoals ‘je mag nooit abortus plegen, zelfs niet één dag na de verwekking’.

Welnu, de wetenschap heeft niet het vermogen om de ethische oordelen van de religie te weerleggen en ook niet om deze te bevestigen. Maar wat wetenschappers wel kunnen is iets zeggen (en er ook alles over te zeggen hebben) over de feitelijke beweringen. In het voorbeeld dat ik hier aanhaal moeten wetenschappers, filosofen, biologen enz. zich buigen over wat er in de feitelijke bewering wordt gezegd, m.n. is het wel zo dat menselijk leven begint direct na de verwekking? Laat het mij nog scherper stellen: het ethisch oordeel is gebaseerd op de feitelijke bewering, m.a.w. het ethisch gezag hangt sterk af van de feitelijke bewering. Als die feitelijke bewering onderuit wordt gehaald dan ook het ethisch oordelen en bijgevolg ook het handelen naar het ethisch inzicht. Het onderscheid dat Stephen Jay Gould⁴ maakt met zijn non overlapping magisteria is dus moeilijk vol te houden. Augustinus van Dacia⁵ vatte het in de dertiende eeuw al goed samen:

*‘Littera gesta docet, quid credas allegoria, moralis quod agas, quo tendas anagogia’*⁶

of de letter onderwijst gebeurtenissen (FEITEN), de allegorie wat je moet geloven, de morele zin wat je moet doen (WAARDEOORDEEL) en de anagogie waarnaar je moet streven (HANDELEN)

Standpunten	Houding van de mens	status	werkwoorden
Feitelijke	overtuigingen	Waar/onwaar (for the time being)	Beschrijvende
Waarderende	attitudes	Gerechtvaardigd of niet	Waarde-uitsprekende
Hoe te handelen?	gedrag	Gerechtvaardigd of niet	Sturende

⁴ Gould, S. J. (1997), Nonoverlapping Magisteria, Natural History 106 (March): 16–22 and 60–62.

⁵ 13^{de} eeuw.

⁶ Dit Latijnse rijm kan men grof vertalen als: Het letterlijke leert wat God en onze voorouders deden. De allegorie is waar ons geloof en geloof verborgen is. De morele betekenis geeft ons de regel van het dagelijks leven. De anagogiek laat ons zien waar we onze strijd beëindigen.

Wat is misleidende (vervuilende) informatie?

There is nothing new in town.

‘Stel me geen vragen, want ik zou je wel eens de (waarheid) kunnen vertellen’⁷(Humberto R. Maturana)

Mis-informatie is informatie die foutief is, maar niet gemaakt werd met de bedoeling om iemand te schaden.

Desinformatie is informatie die foutief is en doelbewust gemaakt wordt om personen, sociale groepen, organisaties of landen te schaden.

Kwalijke informatie is informatie die waarheidsgetrouw is, en in een conflict gebruikt wordt om een persoon, organisatie of land te schaden.

Valse berichten en misleidende informatie zijn niet nieuw. Machtige koningen en heersers aller slag hebben in de loop van de geschiedenis gebruik gemaakt van valse propaganda. Denk maar aan Caesar en Hitler bijvoorbeeld. De grotbewoners van Plato waren eerder geneigd in hun illusie te geloven waarmee ze waren opgegroeid dan de waarheid te geloven wanneer die aan het licht kwam. Iemand die terugkwam naar de grot en gezien had wat zich buiten de grot afspeelde, werd niet of amper geloofd.

De allegorie van de grot van Plato (Staat)

De gevangenen in de grot geloven dat de schaduwen op de muur de enige werkelijkheid zijn, omdat ze nooit iets anders hebben gekend. Op dezelfde manier hebben mensen vaak een beperkt perspectief waardoor ze het volledige plaatje niet zien.

Sinds de Amerikaanse verkiezingen van 2016 heeft het verspreiden van foutieve en misleidende informatie enorm veel aandacht gekregen. Na 700 dagen presidentschap (20 december 2018) heeft Donald Trump, volgens ‘The Washington Post’ 7546 leugens en halve waarheden verteld, gemiddeld dus 5 per dag. Donald Trump hield vol dat zijn voorganger hem had afgeluisterd en dat de uitslagen van de verkiezingen werden vervalst. Hij beweerde tevens dat tijdens de inauguratie-plechtigheid nog nooit zoveel volk was samengekomen (in weerwil van foto’s die dat tegenspreken). Dat is erg en betreutenswaardig. Het zijn voorbeelden van post-truth (post waarheid) waar emoties en persoonlijke overtuigingen in de plaats komen van objectieve feiten. Tot dan waren valse berichten en misleidende informatie schaarser. De bedoelingen van de makers veelal onschuldiger. Nu kan er veel geld worden verdiend en kan bovendien het publieke debat ook in een bepaalde richting worden gestuurd.

⁷ Filosofiekalender, (2018), Veen Media.

Het woord desinformatie (nieuws dat speciaal is bedoeld om iemand in diskrediet te brengen) werd in 2018 (VS) verkozen tot woord van het jaar. Het heeft altijd bestaan, alleen verspreidt het zich nu veel vlugger waardoor de gevolgen veel meer impact kunnen hebben. Barbara Debusschere noemt het een oorwurm⁸, eenmaal gehoord krijg je het niet meer uit je hoofd. Ook als mensen uiteindelijk doorhebben dat de informatie vals is blijkt het toch nog hun opvattingen te kleuren, aldus Elisabeth Loftus (professor cognitief psycholoog en expert op het gebied van het aanpassingsvermogen van het menselijk geheugen). Niemand is blijkbaar immuun stelt gedragspsycholoog Elizabeth Loftus. In talrijke experimenten met gemanipuleerde beelden en teksten wisten zij en haar collega's mensen zoals u en ik de meest waanzinnige nieuwtjes wijs te maken, zoals George Bush die vakantie vierde op het moment dat New Orleans onder water liep. Iedereen is hier vatbaar voor, concludeert Loftus.

Misleidende informatie kan nu door iedereen worden aangemaakt en gepubliceerd. Zowel het aanmaken als het verspreiden van nepnieuws is thans een lachertje. Kinderlijk eenvoudig. Allerlei hulpmiddeltjes zijn voor de maker van nepnieuws op internet voorhanden. Je moet dus niet echt een bolleboos zijn in programmeren om één en ander voor elkaar te krijgen. Maarten Schenk in samenwerking met de Universiteit van Leiden⁹ verklaren hierover dat elke idioot dit soort praktijken kan beginnen. Zij toonden aan dat Slatan Bojkovski uit Kumanov de spil is in een Macedonisch nepnieuwsnetwerk. Zij begonnen met websites vol motorfietsen en blote borsten maar die brachten niet genoeg geld op. Deze Macedoniër slaagde erin via een zeventigtal websites allerlei nepnieuws te verspreiden met behulp van diverse websites en valse accounts. Eind 2018 was het artikel 'Muslim figure, we must have pork-free menus or we will leave U.S.', goed voor 630.000 reacties, shares en comments.

De klassieke media zijn niet langer de enige verspreiders van informatie, zij worden aangevuld met de sociale media. Beiden zijn dan ook mogelijke verspreiders van valse informatie. Bovendien is de verspreiding thans sneller en blijft ze ook langer hangen. In deze digitale maatschappij is de hoeveelheid aan informatie enorm. We worden werkelijk gebombardeerd. Verifiëren van wat er gezegd en of geschreven wordt is er voor veel burgers niet meer bij en voor diegenen die ertoe bekwaam zijn, misschien wel een hopeloze onderneming. Fake news of misleidende informatie kan vele vormen aannemen zoals ik straks ook zal betogen in de verdere hoofdstukken. En het valse, misleidende onderscheiden van het ware, correcte is een moeilijke taak.

Er is een terechte bezorgdheid van de overheid, van het onderwijs, van de media en van allerlei organisaties over de impact van misleidend nieuws. Men legt ook de link tussen misleidend nieuws en burgerschap. Met dat burgerschap valt het eigenlijk nog wel mee blijkbaar. Spijbelen voor het klimaat, opgezet door jongeren uit het secundair onderwijs, kent ondertussen een enorm succes. Ze slagen erin om niet alleen waardig te betogen maar ook in debatten gevat, snedig en met argumentatie onderbouwde redeneringen hun eisen kracht bij te zetten. Burgers en heel speciaal leerlingen en studenten (de volgende generatie volwassenen die verantwoordelijke burgers willen/zullen worden) moeten dus over correcte informatie beschikken. Hoe kan men anders via redeneren (met argumenten dus) standpunten onderbouwen? Hoe kan men gefundeerde standpunten,

⁸ De Morgen, 17.12.2018.

⁹ De Morgen, 19.01.2019.

over alles wat in de maatschappij relevant is, innemen? Eens te meer wil ik hier een pleidooi houden om bij jongeren kritische vaardigheden bij te brengen. Heel speciaal in deze, kritische vaardigheden ten aanzien van informatie die op verschillende wijzen op hen wordt losgelaten. In tijden van fake news, alternatieve waarheden en polarisatie zijn genuanceerde meningen en twijfel van grote waarde. Het is het wezen van de filosofie. Burgers (en heel speciaal leerlingen en studenten) moeten een filosofische ingesteldheid ontwikkelen. Filosoferen is de kunst van de twijfel, het opschorten van oordelen, de nuance leren leggen. Voor elk argument bestaat er wel een tegenargument. Diegenen die menen dat wetenschap en filosofie elkaars tegenpolen zijn dwalen m.i. Ik verduidelijk dit met een concreet voorbeeld. Artificiële intelligentie (AI) is vandaag bijna overal aanwezig en wordt in heel veel domeinen toegepast. De VRT-nieuwsdienst experimenteerde¹⁰ door journaal-anker Wim De Vilder Arabisch te laten spreken. Ze deden dit met AI en het leek zeer echt. Gelukkig werd het aangekondigd dat het fake was (in dit geval 'deep fake', zie later) en het ging over het bereiden van soep. Maar wat als deze AI in handen komt van mensen die hiermee geen nobele intenties hebben en de nieuwslezer bijvb. de bevolking iets wijs maakt dat voor het land zeer nefast is (onder andere vormen is dit trouwens al gebeurd, zie later). Een grondige diepgaande reflectie en een goede wetgeving m.b.t. AI zullen nodig zijn om narigheden te voorkomen, ik druk mij dan nog, zeer voorzichtig uit.

Daar waar de informatie via kranten, journaals, enz. nog gefilterd was, is dat helaas op sociale media, niet langer het geval. Daar schuilt dus een gevaar. Daar moet werk van gemaakt worden. Misschien kunnen we hier een vorm van serendipiteit in terug vinden. Net door het feit dat misleidend nieuws 'hot' is, dat het bovendien weinig kritisch wordt bekeken (dat is een understatement) zou de 'trigger' kunnen zijn om jongeren versneld met mediawijsheid in contact te brengen en bij te brengen. Nieuwsgierig zijn, aan factchecking en brononderzoek doen, enz. Dat hebben gelukkig een aantal instanties begrepen. Maar wat blijkt? Ruim de helft van de Belgische mediagebruikers heeft in het algemeen vertrouwen in het nieuws, in Vlaanderen, meer dan zes op de tien. Minder dan in andere landen maken we ons grote zorgen over 'fake news'. Dat blijkt vandaag uit een rapport van het Reuters Institute for the Study of Journalism aan de Universiteit van Oxford. Dat het onderwijs moet investeren in mediageletterdheid stond al vastgelegd in de beleidsnota onderwijs van de aanbeveling van het Europees parlement en de raad van 18 december 2006 inzake sleutelcompetenties voor een leven lang leren.

Recenter is er het rapport van de Europese raad, 'A multi-dimensional approach to disinformation, Report of the independent High level Group (HLEG) on fake news and online disinformation (2018)'. Ik citeer hieruit een aantal niet onbelangrijke aanbevelingen die door de lidstaten dienen genomen te worden¹¹.

De door de HLEG aanbevolen multi-dimensionale aanpak is gebaseerd op een aantal onderling verbonden en elkaar wederzijds versterkende reacties. Deze antwoorden berusten op vijf pijlers waarvan ik de pijlers 2 en 3 onder de aandacht wil brengen: *'(1)...2. media- en informatievaardigheden te bevorderen om desinformatie tegen te gaan en gebruikers te helpen bij het navigeren door de digitale mediaomgeving; 3. instrumenten*

¹⁰ VRT- journaal, 28.03.2019.

¹¹ <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/final-report-high-level-expert-group-fake-news-and-online-disinformation>.

ontwikkelen om gebruikers en journalisten mondiger te maken tegen desinformatie en een positieve betrokkenheid bij snel evoluerende informatietechnologieën bevorderen; (4)... (5)...’.

De HLEG somt een aantal maatregelen op die lidstaten op korte termijn dienen te nemen:

‘Het faciliteren van de werking van de Europese centra voor onderzoek naar desinformatie door financiering te verstrekken aan onderzoeksorganisaties die innovatieknooppunten of bestaande laboratoria exploiteren die openstaan voor fact-checkers, geaccrediteerde journalisten en onderzoekers uit verschillende relevante gebieden, alsmede vertegenwoordigers van de persraden en platforms’.

Op langere termijn moeten de lidstaten:

(...)‘Acties ter ondersteuning van media en informatievaardigheden voor alle burgers, inclusief integratie van media en informatievaardigheden in de lerarenopleiding en nationale curriculumvereisten, verscherpen’.

(...)‘Zich onthouden van inmenging in de redactionele onafhankelijkheid van media en streven naar een snelle implementatie van de Aanbeveling van de Raad van Europa 2016 over de bescherming van journalistiek’.

(...)‘Overheidsfinanciering versterken, in overeenstemming met de EU-staatssteunregels, van activiteiten om de duurzaamheid van een pluralistisch nieuwsmedialandschap op lange termijn te verbeteren’.

(...)‘Dit kan het herzien van bestaande vormen van algemeen beschikbare ondersteuning omvatten, onder meer via btw-vrijstellingen of andere soorten belastingvoordelen, en het vaststellen van nieuwe en goed gerichte vormen van steun voor nieuwsproductie. De nadruk van dergelijke ondersteuning zou kunnen liggen op de opleiding van journalisten, waaronder digitale vaardigheden, innovatie in nieuwsmedia, waaronder grensoverschrijdende samenwerking en uitwisselingen, nieuwsuitzendingen met bedrijfsmodellen, en niet afhankelijk van advertentie-inkomsten of gericht op sub-schaal linguïstische markten’.

Er is blijkbaar nog een kwetsbare groep, aan het ander uiteinde van de levenscyclus. Volgens ‘Trouw’¹² blijkt uit onderzoek (politicologen Princeton en New York) dat het vooral 65-plussers zijn die het vaakst nepnieuws doorgeven in tegenstelling met jongere leeftijdsgenoten. Zij negeerden in 90% het nepnieuws en gaven het niet door op de sociale media. Er zijn volgens de politicologen twee verklaringen voor de kwetsbaarheid van ouderen. Velen zijn mogelijk digibeeft of hun geheugen takelt wat af. Mannen en vrouwen van mijn leeftijd, we weten dus wat gedaan!

De ontnuchterende vaststelling luidt dus: de waarheid wordt vaak niet verteld.

¹² De Morgen, 11.01.2019.

Goede informatie wordt gegenereerd op basis van juiste feiten op voorwaarde dat men die feiten ook goed behandelt. Het kan dus fout lopen. Enkele voorbeelden:

Juiste feiten	->	slechte verwerking	->	onjuiste informatie
Onjuiste feiten	->	goede verwerking	->	onjuiste informatie
Onjuiste feiten	->	slechte verwerking	->	onjuiste informatie

De vraag is natuurlijk: wat wordt bedoeld met juiste feiten?

Ik merk op dat hier het meervoud staat. Er zijn uiteraard gevallen waar 1 feit voldoende is om de juiste informatie te genereren. Een voorbeeld: met een koortsmeter kijk ik wat de lichaamstemperatuur van een persoon is. De koortsmeter duidt 40° C. aan. De informatie: deze persoon is ziek, hij heeft een lichaamstemperatuur die zelfs dodelijk kan zijn.

In veel gevallen echter zijn er meerdere feiten nodig om tot informatie te komen. De informatie wordt gevormd doordat men verschillende feiten met elkaar linkt of clustert. De vraag of het juist die feiten zijn die in rekening moeten worden gebracht is van belang. Men kan bepaalde feiten al dan niet bewust niet mee opnemen. Juiste feiten zijn dus bepalende feiten in het genereren van informatie. Ze doen ertoe, m.a.w. de feiten zijn relevant. Ze zijn bovendien voldoende in aantal en ze zijn ook correct gekwantificeerd dan wel gekwalificeerd. Het is dezelfde eis die we bij redeneringen stellen. Argumenten moeten binnen een redenering aan deze voorwaarden voldoen.

Zijn feiten wel waardevrij? *'Feiten weerspiegelen niet de werkelijkheid, het is juist andersom: ze bepalen de vorm van die werkelijkheid door hun eigen voorafgaande redeneringen.'*

Enkele voorbeelden van misleidende informatie:

- **Selectieve presentatie van feiten:** Alleen die feiten presenteren die een bepaald standpunt ondersteunen, terwijl tegenstrijdige feiten worden genegeerd.
 - Voorbeeld: Een bedrijf claimt dat het 90% van zijn werknemers een loonsverhoging heeft gegeven, maar verzwijgt dat die loonsverhoging slechts een symbolisch bedrag was.
- **Verkeerde context:** Informatie presenteren zonder de juiste context, wat kan leiden tot misinterpretatie.
 - Voorbeeld: Een nieuwsbericht vermeldt dat het ziekteverzuim binnen een organisatie is gestegen met 20%, zonder te vermelden dat dit komt door een seizoensgebonden griep epidemie.
- **Foutieve of vertekende vergelijkingen:** Vergelijkingen maken tussen twee zaken die niet op dezelfde basis zijn, waardoor een valse indruk wordt gewekt.
 - Voorbeeld: Een rapport vergelijkt de salarissen van werknemers in verschillende sectoren zonder rekening te houden met de uiteenlopende arbeidsomstandigheden en werkuren.

- **Gebruik van anekdotisch bewijs:** Gebruik van een enkel geval of anekdote om een bredere conclusie te ondersteunen, terwijl dat ene geval niet representatief is voor de gehele situatie.

- Voorbeeld: Een organisatie beweert dat er geen probleem is met de werkomstandigheden omdat één werknemer geen klachten heeft, terwijl er veel andere klachten zijn ingediend.

Oefeningen

Oefening 1: Identificeren van misleidende informatie van ‘statements’ in nieuwsartikelen.

- *‘Uit ons onderzoek blijkt dat 85% van de medewerkers tevreden is met hun werkomstandigheden.’*

- **Misleidend:** Het onderzoek wordt gepresenteerd als representatief, maar er wordt niet vermeld hoeveel mensen er zijn ondervraagd of of het onderzoek representatief was voor de hele organisatie.

- *‘Het ziekteverzuim is met 30% gedaald sinds de nieuwe maatregelen zijn ingevoerd.’*

- **Misleidend:** Er wordt geen verdere context gegeven over de aard van de maatregelen, of er andere factoren zijn die de daling van het ziekteverzuim kunnen verklaren.

- *‘In vergelijking met andere bedrijven in de sector betaalt ons bedrijf het hoogste salaris.’*

- **Misleidend:** Er wordt geen rekening gehouden met andere arbeidsvoorwaarden, zoals werkuren, bonussen, of secundaire arbeidsvoorwaarden die de totale compensatie beïnvloeden.

Reflectievragen voor na de oefening:

- Hoe kunnen we in de praktijk beter controleren of informatie die we ontvangen volledig en eerlijk is?
- Wat zijn enkele rode vlaggen waar we op moeten letten bij het beoordelen van informatiebronnen?
- Hoe kunnen we ervoor zorgen dat we zelf niet onbewust misleidende informatie doorgeven aan anderen?

Oefening 2: Identificeren van misleidende informatie in nieuwsartikelen.

Artikel 1: Werknemerstevredenheid bereikt recordhoogte

‘Uit een recent onderzoek blijkt dat maar liefst 95% van de werknemers in ons bedrijf tevreden is met hun werk. Deze indrukwekkende cijfers tonen aan dat de nieuwe maatregelen die we hebben ingevoerd om het welzijn van onze medewerkers te verbeteren, een groot succes zijn. Het onderzoek, dat onder onze medewerkers is uitgevoerd, laat duidelijk zien dat er nauwelijks klachten zijn over de arbeidsomstandigheden. Dit bevestigt dat onze inspanningen om de werkomgeving te optimaliseren en onze medewerkers tevreden te stellen, hebben gewerkt.’

Wat kan misleidend zijn:

- De bron van het onderzoek wordt niet vermeld, noch wordt er gesproken over hoe het onderzoek is uitgevoerd. Wordt er bijvoorbeeld een representatieve steekproef genomen?
- De bewering ‘nauwelijks klachten’ wordt niet gekwantificeerd. Wat betekent ‘nauwelijks’? Wordt de 5% ontevredenheid volledig genegeerd?
- Er wordt geen informatie gegeven over wat de specifieke maatregelen waren en of er een duidelijke causaliteit is tussen deze maatregelen en de tevredenheid.

Artikel 2: Bedrijfswinsten schieten door het dak

‘Ons bedrijf heeft dit jaar een recordwinst behaald, met een stijging van 150% in vergelijking met vorig jaar. Dit is het bewijs dat onze strategieën werken en dat we op de juiste weg zijn. Onze aandeelhouders kunnen erop vertrouwen dat hun investeringen lonend zijn en dat we ons blijven richten op groei. Bovendien is deze winststijging een duidelijk signaal dat ons bedrijf sterker staat dan ooit tevoren in de markt.’

Wat kan misleidend zijn:

- De basis van de winststijging wordt niet uitgelegd. Wordt de winst vorig jaar bijvoorbeeld uitzonderlijk laag door eenmalige kosten?
- De focus ligt op aandeelhouders, maar er wordt niets gezegd over hoe deze winst wordt gedeeld met werknemers, of over de werkomstandigheden.
- Er is geen context over hoe deze winst in verhouding staat tot andere bedrijven in dezelfde sector. Is de winst bijvoorbeeld te danken aan kostenbesparingen die mogelijk de werknemers hebben getroffen?

Artikel 3: Nieuw veiligheidsbeleid reduceert ongevallen met 50%

‘Met trots kondigen we aan dat ons nieuwe veiligheidsbeleid heeft geleid tot een halvering van het aantal ongevallen op de werkvloer. Dit is een duidelijke indicatie dat de maatregelen die we hebben genomen om de veiligheid van onze medewerkers te waarborgen, effectief zijn. Dankzij deze nieuwe procedures kunnen onze werknemers met meer vertrouwen hun werk uitvoeren, wat de algehele productiviteit ten goede komt.’

Wat kan misleidend zijn:

- De basis van de statistiek (50% reductie) wordt niet gespecificeerd. Is dit ten opzichte van een ongewoon hoog aantal ongevallen in een specifieke periode?
- Er is geen informatie over welke maatregelen zijn genomen en of er andere factoren waren die hebben bijgedragen aan de daling.
- De bewering dat de productiviteit is toegenomen, wordt gemaakt zonder ondersteunende gegevens.

Artikel 4: Nieuwe loonsverhoging maakt ons het beste betaalde bedrijf in de sector

‘Na intensieve onderhandelingen hebben we besloten om onze medewerkers een loonsverhoging van 3% te geven. Dit maakt ons het best betalende bedrijf in de sector, wat onze toewijding aan het welzijn van onze werknemers onderstreept. Terwijl andere bedrijven hun lonen bevriezen, blijven wij investeren in ons personeel, wat onze positie als marktleider verder versterkt.’

Wat kan misleidend zijn:

- Er wordt geen informatie gegeven over de vergelijking met andere bedrijven in de sector. Waarop is de bewering gebaseerd dat ze het best betalende bedrijf zijn?
- De loonsverhoging van 3% wordt gepresenteerd als substantieel, maar er is geen context gegeven over inflatie of eerdere loonbewegingen.
- Er wordt gesuggereerd dat de loonsverhoging gelijkstaat aan toewijding aan het welzijn van werknemers, zonder te vermelden of er andere arbeidsvoorwaarden zijn die minder gunstig zijn.

Artikel 5: Productiviteitsverbetering door nieuw werkschema

‘Onze nieuwe werkschema's hebben geleid tot een enorme toename in productiviteit, met een stijging van 25% in de output per werknemer. Dit nieuwe systeem zorgt ervoor dat onze werknemers efficiënter werken en dat ze minder tijd verspillen aan onbelangrijke taken. De toename in productiviteit toont aan dat deze verandering zowel de medewerkers als het bedrijf ten goede komt.’

Wat kan misleidend zijn:

- De definitie van productiviteit is onduidelijk. Wat wordt precies gemeten? Is de toename te wijten aan langere werkuren of intensiever werk, wat ten koste kan gaan van de werk-privébalans?
- Er is geen informatie over de reactie van werknemers op het nieuwe schema. Hoe wordt het ontvangen? Zijn er klachten of negatieve gevolgen voor het welzijn van de medewerkers?
- De suggestie dat minder tijd wordt verspild, impliceert dat er eerder sprake was van inefficiëntie, zonder deze claim te onderbouwen.

2. Herkennen van verschillende soorten misleidende informatie

Doel van dit onderdeel:

Deelnemers leren de verschillende vormen van misleidende informatie te herkennen en te begrijpen hoe deze in de praktijk worden toegepast. Het doel is om de deelnemers te helpen om niet alleen bewust te worden van de aanwezigheid van misleidende informatie, maar ook om deze effectief te identificeren en te analyseren.

Korte theorie:

Misleidende informatie kan op verschillende manieren worden gepresenteerd. Door te begrijpen hoe deze vormen werken, kunnen deelnemers beter voorbereid zijn om misleidingen te identificeren en te vermijden. De belangrijkste vormen van misleidende informatie zijn onder andere:

Drogredenen

In argumentatie worden vaak drogredenen gebruikt om het gelijk aan de kant te krijgen. Auteurs die standpunten met argumenten willen verdedigen maken er, soms ook ongewild, gebruik van. Het is echter goed om even een waarschuwing te plaatsen. Generalisatie bijvoorbeeld is gemeengoed in de wetenschap. Vanuit het particuliere wordt een synthese gemaakt, van specifiek naar algemeen. In de wetenschap is inductief redeneren de methode om tot inzicht te komen. Uit verschillende individuele empirische waarnemingen, probeert men algemene wetten af te leiden. Het is dus perfect mogelijk om een standpunt te verdedigen met als argumentatie dat men dit doet door zich te baseren op een wet, een algemeen aangenomen principe, enz.

Deductie. Deduceren is een sterke methode wat bewijsvoering betreft. Deze methode is echter niet of nauwelijks toepasbaar binnen verschillende vakken (gebaseerd op afleidingen en niet op empirisch bewijs).

Het meest bekende voorbeeld van een syllogisme is de volgende:

Alle mensen zijn sterfelijk (premissie 1)

Socrates is een mens (premissie 2)

Dus: Socrates is sterfelijk (conclusie)

Inductie. Uit verschillende individuele empirische waarnemingen, probeert men algemene wetten af te leiden (andersom dan bij deductie). Het meeste bekende voorbeeld van een inductieve redenering is:

De eerste zwaan is wit; de tweede zwaan is wit;... de n-de zwaan is wit, dus alle zwanen zullen wel wit zijn.

Abductie. Abductie wordt gebruikt in situaties waarin het empirisch bewijs gering is. De best mogelijke verklaring wordt in stand gehouden zolang er geen bewijs is gevonden dat de verklaring of theorie verwerpt. Wanneer er wel bewijs gevonden wordt dat in strijd is met de verklaring, dan wordt er een alternatieve verklaring bedacht die beter overeenkomt met het (nieuwe) bewijs.

Overhaaste generalisatie daarentegen is uit den boze. We argumenteren dan op basis van te weinig voorbeelden (in de meest erge gevallen zelfs slechts met één voorbeeld). Wanneer we op dergelijke wijze argumenteren of redeneren om in een debat, met een tekst, via een betoog, enz. te winnen, dan manipuleren we. Diegenen die dit succesvol

kunnen, misleiden eigenlijk zichzelf door te geloven dat hun redenering deugdelijk is. Na verloop van tijd gaan ze het nog echt geloven ook!

Mensen zijn in hun denken vaak onduidelijk, verward, en 'jump to fast into conclusions'. Ze falen omdat ze niet nadenken over de gevolgen van hun al dan niet redeneren of slecht redeneren. Ze nemen besluiten op basis van onnauwkeurige informatie. Ze stellen vage vragen en geven vage antwoorden. Ze proberen te antwoorden op vragen waarover ze geen feitenkennis hebben, ze zijn er dus de facto incompetent voor. Wanneer we als mens telkens weer de voorkeur blijven geven aan snelle verklaringen en niet aan de meer tijdrovende, zullen we vatbaar blijven voor o.a. drogredenen. De eerste drogreden die ik straks in het lijstje aanhaal illustreert dat voortreffelijk. Wie een standpunt naar voor brengt en als argument zegt: 'onderzoek wijst uit dat...' of 'het is wetenschappelijk bewezen dat..' maakt het zichzelf zeer gemakkelijk. De toehoorder moet dan alert zijn en onmiddellijk als eerste vraag stellen: Welk onderzoek? Welk wetenschappelijk onderzoek?

Ter herinnering nog even dit:

Om standpunten te onderbouwen hebben we feiten, gegevens, argumenten nodig. Met (een) argument(en) verdedigt/onderbouwt men een standpunt. Met (een) argument(en) legt men uit waarom men een bepaald standpunt verdedigt. We maken onderscheid tussen (1) feitelijke of objectieve argumenten (ze zijn waar of niet waar) en (2) niet-feitelijke of subjectieve argumenten (deze argumenten zijn niet te controleren en hebben ondersteuning nodig van andere argumenten). Objectief betekent dat je verantwoordt hoe je je data hebt verzameld, wat de kwaliteit van de data en de dataverzameling is, welke bronnen je hebt gebruikt, wat de kwaliteit van deze bronnen is, wat het uitgangspunt van de onderzoeker is, enz..

We kunnen een aantal types argumentatie onderscheiden, ik som kort op.

Argumenteren op basis van: feiten, autoriteit, deskundigheid, draagvlak, classificaties, voorspelling, oorzaak, effect, motief, gedrag, criterium, pragmatiek (voordelen en nadelen), principe, onderzoek of wetenschap, normen en waarden, vermoedens, geloof en overtuiging, oorzaak en gevolg, overeenkomst, voorbeeld, eigenschap, analogie, regels (gedrags- en waarderingsregels), eigen ervaring, emotie, spreekwoorden, quotes, dilemma's.

Deugdelijke argumenten moeten aanvaardbaar zijn (waar, waarschijnlijk of betrouwbaar), relevant zijn (er is een adequaat inhoudelijk verband tussen de argumenten en het standpunt) en moeten voldoende zijn of toereikend (ze zijn voldoende of toereikend als ze genoeg bewijsmateriaal leveren om het standpunt eruit af te leiden). Eerst moet nagegaan worden of een argument aanvaardbaar is, vervolgens of het relevant is en ten slotte of het voldoende is. Wanneer een argument niet aanvaardbaar is, moet de relevantie niet meer onderzocht worden en als het niet relevant is, heeft het geen zin meer te bekijken of de aangehaalde argumenten nog voldoende zijn.

Argumenten zijn niet altijd duidelijk uitgesproken, ze zijn vaak verzwegen of het zijn assumpties.

Het zal duidelijk zijn bij de opsomming van de lang niet volledige lijst van drogredenen dat het argument een pendant heeft met een argumentatie-soort die wel degelijk valabel kan zijn. Ik heb enkel deze drogredenen opgesomd die vaak in teksten of betogen (audio of visueel) worden gebruikt, m.a.w. binnen de context van dit boek. Aristoteles onderscheidde dertien types, verdeeld in twee groepen (1) de in dictione drogredenen die listig gebruik maken van het feit dat eenzelfde uitdrukking meerdere betekenissen kan hebben. Ze zijn te wijten aan de spreekwijze, aan de taal en het taalgebruik. (2) extra dictionem of drogredenen die onafhankelijk zijn van de taal, ze vallen letterlijk buiten het spreken.

Vandaag kan men publicaties raadplegen waar gewag wordt gemaakt van meer dan honderd drogredenen en dat lijkt mij soms van het goede te veel.

Hoe dan ook typerend voor drogredenen is dat zij een **misleidend karakter** hebben. Een drogreden is een redenering die de schijn wekt van deugdelijkheid. Het is een bedrieglijke redenering met de bedoeling de lezer, de toehoorder te overtuigen van zijn gelijk.

Beroep op autoriteit. Bij het beroep op autoriteit wordt iemand met aanzien genoemd, die een mening of standpunt deelt. Maar wie wordt beschouwd als autoriteit? In heel veel artikels, boeken, betogen, enz. wordt hier gretig van gebruik gemaakt en dat is op zich natuurlijk goed.

Voorbeeld:

‘Het afgelopen jaar 2015 was het op 5 na warmste jaar sinds de waarnemingen. Dat heeft VRT-weerman Frank Deboosere gezegd’.

Men mag aannemen dat Frank Deboosere een autoriteit is, hij zal zich wel beroepen op data.

‘Het zal volgende zomer weer zeer warm worden. Dat is nu al een paar jaar aan de gang, dat zei mijn tante toen ik haar gisteren bezocht’.

Ik heb wel een lieve tante maar van weersvoorspellingen weet ze helaas niets af. Mijn tante is geen autoriteit op dat gebied.

Merk op dat de redenering in beide gevallen gelijklopend is, het verschil zit in de graad van autoriteit om te overtuigen.

Onderzoek daarom grondig de teksten als er een beroep wordt gedaan op autoriteiten, enkele voorbeelden:

‘Het blijkt uit wetenschappelijk onderzoek’

(Welk onderzoek? Is er bronvermelding?).

‘Het stond in de krant’

(Wie schreef het artikel? Werden bronnen geraadpleegd?).

‘De meerderheid zegt dat het zo is.’

(Wie is die meerderheid?).

‘Het staat in de Bijbel’.

(Wat is historisch waar? Wat zijn mythes? Moet ik de Bijbel wel letterlijk lezen? Moet ik de Bijbel niet metaforisch lezen?).

‘Het is zo omdat ik het zeg, ik werk hier al veertig jaar en ik weet hoe al die dingen hier werken’.

(Is veertig jaar ergens werken een garantie om echt te weten hoe de dingen in elkaar steken? Is er geen beter argument dan: het is zo omdat ik het zeg? Dat is een non-argument).

Belangrijk is dus: Is de persoon, het boek, het medium, enz. eigenlijk wel een autoriteit binnen zijn of haar vakgebied? Maar ook dient hierbij de vraag worden gesteld: heeft de autoriteit eigen belangen bij wat hij of zij zegt?

Beroep op traditie (Ad antiquitatem). Het beroep op traditie is een conservatieve reflex. Het is of bestaat al zo lang, het zal dus wel goed of juist zijn. Veel mensen houden nu eenmaal niet van verandering.

Voorbeelden:

‘Al meer dan 2000 jaar geloven mensen in God. Hij moet dus wel bestaan’.

‘Ik zie niet in waarom ik een badkamer moet installeren, mijn ouders en voorouders wisten zich ook in een teil water in de keuken’.

‘Leerlingen moeten uit het hoofd kunnen rekenen, dat moesten wij vroeger ook doen’.

‘Het lijkt me geen goed idee dit probleem nu anders aan te pakken. We doen het nu eenmaal al jaren zo’.

Op de man spelen.

Bij deze drogreden wordt geen enkel inhoudelijk argument gebruikt. Het gaat dan om iemands verleden, uiterlijk, religie, politieke voorkeur, geaardheid, enz.

Voorbeelden:

‘Iemand met drie echtscheidingen achter de rug zoals jij, hoeft mij niets over het huwelijk te vertellen’.

‘Wat weet jij nu van zwemmen, je durft niet eens je te wagen in het diepe gedeelte van het zwembad’.

Cirkelredenering

Bij een cirkelredenering zijn het argument en het standpunt inhoudelijk gelijk, het verschil is dat ze anders zijn geformuleerd.

Voorbeelden:

‘Herman Brusselmans is de beste schrijver van Vlaanderen, omdat hij zo goed schrijft’.

‘Ik vind Jan niet aardig omdat ik hem niet leuk vind’.

Verschuiven van de bewijslast.

Bij het verschuiven van de bewijslast wordt nog wel een standpunt gegeven, maar geen argument. De andere die het er niet mee eens is, moet maar met een argument komen.

Voorbeelden:

‘Ik moet hier geen reden voor geven, geef zelf maar een reden waarom ik dat zou moeten doen’.

‘Bewijs mij maar eens dat ik te streng ben’.

Een bekend voorbeeld is *The Parrot Sketch* (1969) van Monty Python: Klant: *‘Mijn pasgekochte papegaai is dood’.*

Verkoper: *‘Nee, hij slaapt gewoon’.* (Klant probeert papegaai ruw wakker te maken).

Klant: *‘Hij is nog steeds dood’.*

Verkoper: *'Nee, hij is bedwelmd'.*

Klant: *'Ik ben het beu; deze papegaai is duidelijk overleden'.*

Verkoper: enz

De ander de woorden in de mond leggen.

Een uitspraak die een ander niet heeft gedaan en die vervolgens aanvallen.

Voorbeelden

'Sommige stimulerende middelen zouden van de dopinglijst moeten worden geschrapt.

(woorden die in de mond kunnen gelegd worden: *'Jij vindt dus dat sporters doping mogen gebruiken'?*)

'Ik ben het beu om vrijgezel te zijn'.

(woorden die in de mond kunnen gelegd worden: *'Jij wil dus trouwen'?*)

Jij ook-argument (tu quoque).

Bij het 'jij ook-argument' wordt een ander gelijk geval aangebracht, waardoor ze elkaar opheffen.

Voorbeelden:

'Ik weet dat ik vandaag te laat was, maar jij bent ook wel eens te laat'!

'Ik weet dat ik slecht gewerkt heb op de examens, jij hebt toch ook al slechte examens afgelegd.'

Overhaaste generalisatie (secundum quid), de wet van de kleine getallen.

Op basis van slechts één of enkele waarnemingen wordt een conclusie getrokken voor een grote groep. De juistheid van een standpunt wordt dus aangetoond met zeer weinig voorbeelden, een anekdote of op basis van een niet-representatieve steekproef.

Voorbeelden:

'De leraar wiskunde had mijn proefwerk niet nagekeken.

Leraren zijn niet te vertrouwen'.

(Het zou kunnen dat dit eens gebeurd is, het zal een uitzondering zijn geweest).

'Ik stel voor geen vrouw van rond de dertig aan te nemen, want die is binnen enkele maanden zwanger'.

(Het is niet omdat dit voorgekomen is in het bedrijf dat het altijd zo is).

'Mijn opa heeft gerookt als een ketter en is 102 geworden. Roken is dus helemaal niet ongezond'.

In dat verband is ook het **pars pro toto te** vermelden. Hier wordt aan de hand van een detail een conclusie over de totaliteit uitspreken.

Voorkomen van een afwijkende mening.

De mening of het standpunt is zo geformuleerd dat de toehoorder de moed ontnomen wordt om er iets tegenin te brengen.

Voorbeelden:

'Een slim meisje moet ik toch niet vertellen dat softdrugs verslavend zijn'.

'Jij weet toch dat je geen kans maakt, Piet zal de job krijgen'

'Jij bent zo verstandig, jij kan zeker een oplossing vinden voor dit probleem'.

Verkeerde vergelijking (valse analogie).

Twee zaken worden voorgesteld als gelijk aan elkaar, zonder dat de onderliggende verschillen in acht zijn genomen.

Voorbeelden¹³:

‘Het is niet goed dat een volk zijn eigen regering mag kiezen. Een kind mag toch ook niet zijn opvoeders kiezen’.

‘Alcohol en marihuana zijn beide drugs. Als je vindt dat de ene legaal moet zijn, dan zou je hetzelfde moeten vinden over de andere’.

‘We zijn allemaal naakt ter wereld gekomen. We zijn dus allemaal gelijk’.

Oorzaak-gevolg.

Bij onjuiste oorzaak-gevolgrelatie leidt de oorzaak niet tot het genoemde gevolg, het gevolg wordt door iets anders veroorzaakt.

Voorbeelden:

‘Als alcohol aan banden wordt gelegd, dan zal het straatgeweld afnemen’. (straatgeweld ‘kan’ gevolg zijn van overmatig alcoholgebruik).

‘De lichten in huis doen het niet. Je zult de rekening niet hebben betaald.’ (Wie zegt niet dat er een elektriciteitspanne is?)

Hellend vlak.

Het is een argument waarbij men stelt dat als we iets toelaten (A, bijvb.) dat dan ook B zal gebeuren. Er wordt dus beweerd dat A zeker niet mag toegestaan worden omdat de gevolgen (B) problemen zal veroorzaken. Men verschuift in feite de aandacht die men zou moeten hebben voor A (een intrinsieke argumentatie waarom het niet mag toegelaten worden) naar een gevolg B dat hypothetisch is en misschien niet het geval zal zijn.

Voorbeelden:

‘Als we softdrugs legaliseren dan zullen we binnenkort ook harddrugs moeten toelaten’.

‘Alle alcoholisten zijn ooit met limonade begonnen’.

Argumentum ad ignorantiam (het argument van de onwetendheid)

Dit is een drogreden waarbij gezegd wordt dat een standpunt waar is omdat niet is bewezen dat het standpunt onwaar is.

Voorbeelden:

‘Je kunt niet bewijzen dat God niet bestaat, dus God bestaat.’

‘Ik heb hem nooit met een vrouw op stap gezien, dus hij heeft geen vriendin’.

Argumentum ad populum (populistische drogreden)

Bij deze drogreden wordt een beroep gedaan op de mening van de meerderheid (of veel mensen, populariteit) om te bewijzen dat een standpunt waar is.

Voorbeelden:

‘Iedereen vindt het, dus het is waar.’

‘Iedereen doet het, dus het is goed.’

Mensen worden niet graag buitenspel gezet en nemen dus niet graag een afwijkend standpunt in. Ik heb het dikwijls meegemaakt op vergaderingen. De eerste die op een vraag een duidelijk standpunt formuleert of een waardering moet uitspreken (een cijfer

¹³ https://nl.wikipedia.org/wiki/Valse_analogie.

bijvb.) zal niet zo gauw tegengesproken worden.. Een variatie op deze drogredenering is ‘de meesten denken op die manier’.

Een aantal voorbeelden hiervan:

‘Zij is lesbisch, iedereen zegt het’.

‘Merk X is heel goed, iedereen koopt het’.

Negeren van alternatieve hypothesen.

Is het over het hoofd zien van alternatieve hypothesen.

Voorbeelden:

‘Er werden UFO’s gespot, dus er bestaan buitenaardse wezens’.

‘Ik dacht aan haar toen ze mij belde, telepathie bestaat dus’.

Equivocatie of gelijknamigheid

Hierbij worden meerdere betekenissen van hetzelfde woord gebruikt.

Voorbeelden:

‘Atheïsten zijn hypocrieten. Ze geloven niet in God maar toch doen ze niet anders dan anderen prijzen, verafgoden. Zegt een geliefde niet: Jij bent mijn God. Bij jou ben ik in de zevende hemel’? (gelijk stellen van de geliefde met God maar hier te verstaan als ‘jij bent mijn alles’ en de zevende hemel te verstaan als ‘ik heb het goed bij jou’.

‘Alle ezels hebben lange oren, welnu Piet is een ezel. Piet heeft dus lange oren’.

(gelijkstellen van domme persoon met het dier).

Non sequitur.

Een drogreden waarbij de spreker een mening of conclusie formuleert die logisch gezien niet uit de argumenten of premisse volgt.

Voorbeelden:

‘Bij 30% van de dodelijke ongevallen hadden de bestuurders alcohol gedronken, bij de 70% andere gevallen hadden ze frisdrank gedronken’.

‘Een hond is een zoogdier. Ik ben een zoogdier. Dus ik ben een hond’.

‘Als het regent zijn de straten nat. De straten zijn nat. Dus het heeft geregend’

Uitgesloten midden (vals dilemma, zwart-wit denken)

Het is het één of het andere, er is geen andere mogelijkheid.

Voorbeelden:

‘Als je niet voor ons bent dan ben je tegen ons’. (terwijl het best mogelijk is dat je zowel voor beiden voor of tegen kan zijn).

‘Als je voor de Brexit bent dan ben je tegen Theresa May’ (het is niet omdat je voor de Brexit bent dat je op andere punten niet akkoord kunt gaan met May).

Post hoc ergo propter hoc (na dit, dus door dit)

Feit B treedt op na feit A, daarom wordt B wordt voorgesteld als gevolg van feit A (het wordt als onvermijdelijk voorgesteld).

Voorbeelden:

‘De zieke genas enkele dagen nadat hij middel X kreeg, middel X heeft hem genezen’.

‘Telkens als hij bad voor een goede examen, was hij geslaagd voor dat examen’.

Cum hoc ergo propter hoc (met dit, dus door dit)

Net zoals de drogreden hierboven wordt een oorzakelijk verband gesuggereerd omdat feit A en B gelijktijdig optreden.

Voorbeelden:

‘Ik dacht net aan jou toen de telefoon ging. Telkens als ik aan jou denk, rinkelt de telefoon’.

‘Telkens als hij met mij mee gaat supporteren voor mijn favoriete club, verliezen ze’.

De naturalistische drogreden

Velen denken dat de natuur goed is. Daarom is wat onnatuurlijk, slecht of toch in elk geval minderwaardig, ongezonder, gevaarlijker, niet wenselijk, enz.. Alles wat natuurlijk is, klinkt sympathiek. Iets dat onnatuurlijk of chemisch is, lijkt verdacht. Als we op deze manier redeneren dan leidt dit tot een paar bizarre conclusies.

Als ‘onnatuurlijk’ moet gelijkgeschakeld worden aan ‘slecht’, wat dan met auto’s, huizen, brillen, medicatie, verpakkingen, computers, mp3’s, wegen, playstations, fietsen, snoepjes, stuwdammen, in vitro fertilisatie, pacemakers, enz...?

Stromanredenering of stropopredenering

Bij de stromanredenering ga je het standpunt van de tegenstander op een karikaturale en absurde manier voorstellen. Men spot en maakt van het standpunt iets ongenueanceerd en simpel.

Voorbeeld:

‘Ik geloof in een God.’ ‘Dus jij gelooft dat er ergens op een wolk een oude kerel zit?’

Foutieve informatie (False Information)

Dit betreft gegevens of beweringen die simpelweg onjuist zijn.

Voorbeeld: Een bedrijf beweert dat hun product het beste is getest door een onafhankelijke organisatie, terwijl dat niet waar is.

Verkeerde interpretaties (Misinterpretation)

Dit houdt in dat correcte informatie op een manier wordt gepresenteerd die leidt tot een verkeerde conclusie.

Voorbeeld: Een statistiek toont aan dat 60% van de werknemers een positieve werkervaring rapporteert, maar het wordt gepresenteerd alsof dit betekent dat er geen problemen zijn, zonder rekening te houden met de 40% die negatieve ervaringen meldt.

Valse vergelijkingen (False Equivalence)

Het suggereren dat twee zaken vergelijkbaar zijn, terwijl ze in werkelijkheid significant verschillen.

Voorbeeld: Een bewering dat de werkomstandigheden in een fabriek in een ontwikkelingsland vergelijkbaar zijn met die in Europa, enkel omdat beide fabrieken voldoen aan minimale wettelijke vereisten.

Cherry-picking

Selectief kiezen van gegevens die een bepaalde conclusie ondersteunen, terwijl andere relevante gegevens worden genegeerd.

Voorbeeld: Een rapport benadrukt de winstgroei in één kwartaal zonder te vermelden dat het bedrijf in de rest van het jaar verlies heeft geleden.

Framing

De manier waarop informatie wordt gepresenteerd om een bepaald perspectief of oordeel te beïnvloeden.

Voorbeeld: Een krantenkop die stelt 'Vakbond eist buitensporige loonsverhogingen' in plaats van 'Vakbond onderhandelt over loonaanpassingen', beïnvloedt de perceptie van de lezer.

Oefeningen:

Oefening 3: Identificeren van verschillende vormen van misleidende informatie

Doel: Deelnemers leren verschillende vormen van misleidende informatie te herkennen en analyseren aan de hand van praktijkvoorbeelden.

Voorbeelden van misleidende passages:

- ‘Onze nieuwe veiligheidshelm heeft bewezen de impact bij een val met 50% te verminderen. Daarom is het de veiligste helm op de markt.’

- Misleiding: Foutieve informatie. De 50% vermindering wordt gepresenteerd zonder te vermelden onder welke omstandigheden of ten opzichte van welke andere helmen dit is getest.

- ‘Het ziekteverzuim is sinds de nieuwe maatregelen met 15% gedaald, dus de werkomstandigheden zijn duidelijk verbeterd.’

- Misleiding: Verkeerde interpretatie. Het verband tussen ziekteverzuim en werkomstandigheden wordt gesuggereerd zonder bewijs.

- ‘Onze medewerkers verdienen meer dan die in bedrijf X, dus wij bieden betere arbeidsvoorwaarden.’

- Misleiding: Valse vergelijking. Er wordt alleen naar salaris gekeken, niet naar andere arbeidsvoorwaarden zoals werkuren, pensioen, of vakantiedagen.

- ‘90% van de medewerkers in ons bedrijf is tevreden met de huidige arbeidsvoorwaarden.’

- Misleiding: Cherry-picking. Er wordt geen rekening gehouden met de feedback van de 10% die mogelijk ontevreden is, noch met de representativiteit van de data.

- ‘Een paar werknemers hebben geklaagd over de werkomstandigheden, maar de meeste medewerkers zijn gelukkig en tevreden.’

- Misleiding: Overgeneralisatie. Het geluk en tevredenheid van de meeste werknemers betekent niet dat er geen serieuze problemen zijn.

- ‘Ons bedrijf heeft meer loonsverhogingen gegeven dan onze concurrenten in de afgelopen vijf jaar.’

- Misleiding: Framing. De focus ligt alleen op loonsverhogingen, terwijl andere aspecten zoals werkdruk of werkomstandigheden worden genegeerd.

- ‘Deze vakbondsleider heeft zelf nooit in de fabriek gewerkt, dus wat weet hij van onze arbeidsomstandigheden?’

- Misleiding: Ad hominem. Er wordt een persoonlijke aanval gebruikt om de discussie over arbeidsomstandigheden te ontwijken.

- ‘Ja, er zijn problemen met de veiligheid, maar we hebben wel het beste cafetariaplan van alle bedrijven in de regio.’

- Misleiding: Red herring. De veiligheid wordt niet serieus besproken en de aandacht wordt verlegd naar een irrelevante kwestie.

Reflectievragen voor na de oefening:

- Wat waren de moeilijkste vormen van misleidende informatie om te identificeren en waarom?
- Hoe kunnen we deze kennis toepassen in onze dagelijkse werkzaamheden om ervoor te zorgen dat we niet misleid worden?
- Welke strategieën kunnen we gebruiken om anderen te helpen deze vormen van misleiding te herkennen en te vermijden?

Oefening 4. Misleiding in artikels

Artikel 1: ‘Stijging in werktevredenheid versterkt bedrijfscultuur’

‘Een recent intern onderzoek toont aan dat 85% van onze medewerkers tevreden is met hun werkomgeving. Dit is een duidelijke verbetering ten opzichte van vorig jaar, toen slechts 75% van onze werknemers tevreden was. Dit succes is te danken aan onze nieuwe initiatieven, zoals flexibele werkuren en het verbeteren van de kantinefaciliteiten. Met deze veranderingen zijn we goed op weg om een van de beste werkplekken in de sector te worden.’

Misleidingstype: Cherry-picking

Wat kan misleidend zijn: Het artikel benadrukt een stijging van de tevredenheid zonder te vermelden of de steekproefomvang of de vraagstelling tussen de twee jaren consistent is. Het suggereert ook dat de tevredenheidsstijging direct te danken is aan de genoemde initiatieven, zonder bewijs van een direct causaal verband. Daarnaast wordt geen aandacht besteed aan de 15% die niet tevreden is, noch aan andere mogelijke factoren die de tevredenheid hebben beïnvloed.

Artikel 2: ‘Het nieuwe werkschema vermindert ziekteverzuim met 30%’

‘Ons bedrijf heeft onlangs een nieuw werkschema ingevoerd dat al na enkele maanden resulteerde in een daling van het ziekteverzuim met 30%. Dit laat duidelijk zien dat onze inspanningen om een gezondere werk-privébalans te bevorderen, vruchten afwerpen. Dankzij deze aanpassing kunnen onze werknemers nu effectiever werken, wat ook blijkt uit de hogere productiviteit die we in deze periode hebben waargenomen.’

Misleidingstype: Causatie versus correlatie

Wat kan misleidend zijn: De daling van het ziekteverzuim wordt direct toegeschreven aan het nieuwe werkschema zonder enige verdere uitleg. Het kan zijn dat andere factoren, zoals een milde griepseizoen of tijdelijke maatregelen, ook bijdroegen aan de

daling. Bovendien wordt er geen gedetailleerde data verstrekt over de relatie tussen het nieuwe schema en de productiviteitsstijging.

Artikel 3: ‘Ons bedrijf behaalt hoogste winsten in de sector’

‘Met trots kunnen we aankondigen dat ons bedrijf dit jaar de hoogste winsten in de sector heeft behaald. Deze resultaten tonen aan dat onze strategieën om kosten te verlagen en efficiëntie te verbeteren, effectief zijn. Onze concurrenten hebben het moeilijk in deze uitdagende tijden, maar wij blijven vooruitgaan en onze aandeelhouders belonen.’

Misleidingstype: Framing

Wat kan misleidend zijn: Het artikel benadrukt de winst zonder rekening te houden met de context, zoals de methoden die zijn gebruikt om deze winsten te realiseren. Mogelijk zijn er harde bezuinigingen doorgevoerd of zijn er investeringen in werknemers of innovatie verwaarloosd. De concurrenten worden in een negatief daglicht gesteld zonder concrete vergelijkende data. Bovendien wordt er geen aandacht besteed aan de mogelijke lange termijn gevolgen van deze winststrategie, zoals de impact op werknemers of duurzaamheid.

Artikel 4: ‘Nieuwe veiligheidsmaatregelen verminderen ongevallen met de helft’

‘Onze recente veiligheidsmaatregelen hebben geleid tot een spectaculaire vermindering van 50% in het aantal werkgerelateerde ongevallen. Dit is het bewijs dat onze investering in nieuwe apparatuur en training de juiste keuze was. Door deze verbeteringen kunnen we met zekerheid zeggen dat onze werkplekken veiliger zijn dan ooit tevoren.’

Misleidingstype: Selectieve onthulling van informatie

Wat kan misleidend zijn: Het artikel claimt een vermindering van ongevallen zonder te verduidelijken over welke periode deze reductie plaatsvond en welke baseline wordt gebruikt. Was er een tijdelijk hoog aantal ongevallen in de voorgaande periode dat de daling relatief groot doet lijken? Daarnaast wordt er geen informatie gegeven over andere mogelijke factoren die bijdroegen aan de daling, zoals seizoensgebonden invloeden of veranderingen in de aard van het werk.

Artikel 5: ‘Medewerkers kiezen massaal voor nieuwe pensioenregeling’

‘Meer dan 90% van onze medewerkers heeft gekozen voor de nieuwe, vrijwillige pensioenregeling die we hebben geïntroduceerd. Dit toont aan dat onze medewerkers het eens zijn met de veranderingen en vertrouwen hebben in de voordelen die deze nieuwe regeling biedt. We zijn verheugd over deze positieve reactie en zullen blijven werken aan het verbeteren van de arbeidsvoorwaarden.’

Misleidingstype: Overgeneralisatie

Wat kan misleidend zijn: De hoge deelname aan de pensioenregeling wordt gepresenteerd als een indicator van tevredenheid, zonder rekening te houden met andere mogelijke redenen voor deelname, zoals gebrek aan alternatieven of druk om

deel te nemen. Er wordt geen informatie verstrekt over de details van de pensioenregeling en de redenen waarom 10% niet heeft gekozen voor deelname. De conclusie dat de medewerkers 'het eens zijn' met de veranderingen is een te ver doorgetrokken generalisatie.

Artikel 6: 'Nieuwe training verhoogt productiviteit met 40%'

'Onze nieuwe training voor medewerkers heeft de productiviteit op de werkvloer met 40% verhoogd. Deze spectaculaire verbetering is een direct resultaat van onze investering in de vaardigheden en capaciteiten van ons team. Dankzij deze training kunnen onze medewerkers nu efficiënter werken en meer output leveren dan ooit tevoren.'

Misleidingstype: Falsificatie van gegevens

Wat kan misleidend zijn: De claim van een 40% productiviteitsstijging klinkt indrukwekkend, maar zonder specifieke gegevens over de meetmethoden of de context waarin deze stijging is gemeten, kan de statistiek misleidend zijn. Mogelijk is de productiviteit alleen in specifieke, gecontroleerde omstandigheden gemeten, of werd er gebruik gemaakt van aangepaste parameters die niet representatief zijn voor de dagelijkse werkpraktijk. Er is geen informatie over hoe deze toename is berekend of wat de basis was voor vergelijking.

3. Analyseren van de bron van informatie

Doel van dit onderdeel:

Deelnemers leren hoe ze de betrouwbaarheid van een bron van informatie kunnen beoordelen en begrijpen waarom het essentieel is om kritisch te zijn bij het evalueren van waar informatie vandaan komt. Dit is belangrijk om te voorkomen dat ze misleidende informatie accepteren en verspreiden op basis van onbetrouwbare of bevooroordeelde bronnen.

Korte theorie:

Het analyseren van de bron van informatie is een cruciale stap in het proces van het beoordelen van de betrouwbaarheid van de informatie zelf. Een bron is betrouwbaar als deze accuraat, geloofwaardig, en onpartijdig is. Misleidende informatie komt vaak voort uit bronnen die niet voldoen aan deze criteria. Daarom is het belangrijk om kritisch te kijken naar wie de informatie verstrekt, wat hun motieven kunnen zijn, en of de bron een reputatie heeft voor het verstrekken van feitelijke en betrouwbare informatie.

Factoren om te overwegen bij het beoordelen van een bron:

1. Oorsprong van de bron: Wie heeft de informatie geproduceerd? Is dit een erkende en gerenommeerde organisatie of persoon?

- Voorbeeld: Een artikel over arbeidsvoorwaarden gepubliceerd door een onafhankelijke vakbond versus een artikel gepubliceerd door een bedrijf met een bekende anti-vakbondshouding.

2. Doel en motieven: Wat is het doel van de bron? Probeert de bron te informeren, overtuigen, verkopen, of beïnvloeden? Is er een mogelijk verborgen agenda?

- Voorbeeld: Een rapport dat de voordelen van flexibele werktijden benadrukt, gepubliceerd door een consultancybedrijf dat dergelijke diensten verkoopt.

3. Expertise van de bron: Heeft de bron de nodige expertise en autoriteit op het betreffende gebied?

- Voorbeeld: Een wetenschappelijk onderzoek naar werkveiligheid uitgevoerd door een universiteit met een gespecialiseerde afdeling in arbeidshygiëne, in vergelijking met een vergelijkbare studie uitgevoerd door een marketingbedrijf.

4. Reputatie en verleden van de bron: Heeft de bron in het verleden betrouwbare informatie verstrekt? Zijn er aanwijzingen van eerdere betrokkenheid bij het verspreiden van misleidende of bevooroordeelde informatie?

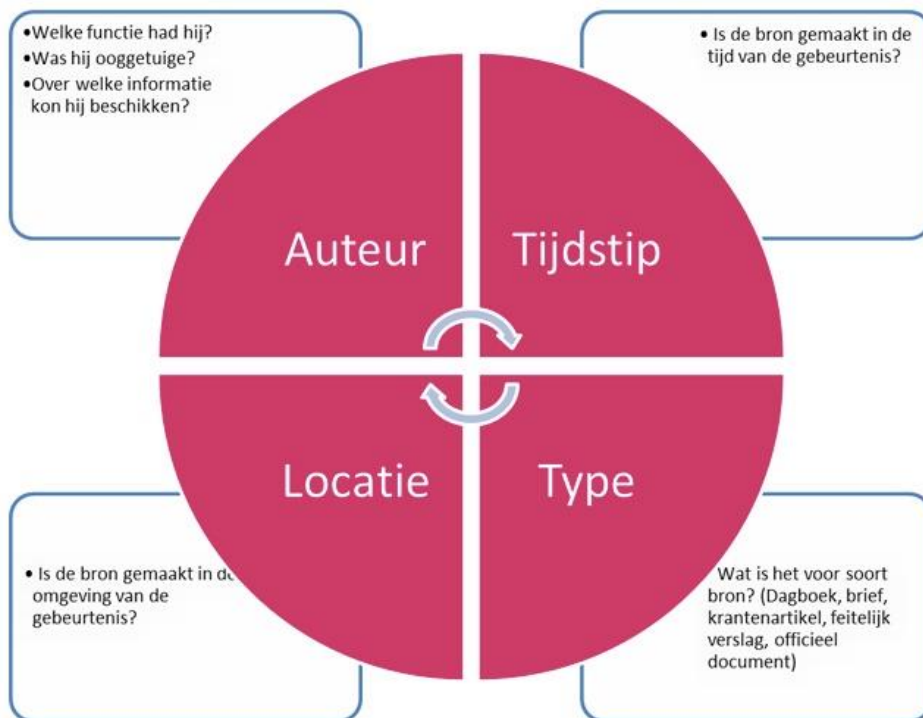
- Voorbeeld: Een nieuwssite met een geschiedenis van verspreiding van onjuiste informatie versus een gerenommeerde nieuwsdienst met een sterke redactionele standaard.

5. Transparantie en referenties: Geeft de bron duidelijke referenties en bronnen voor de informatie die wordt gepresenteerd? Is de methodologie duidelijk en controleerbaar?

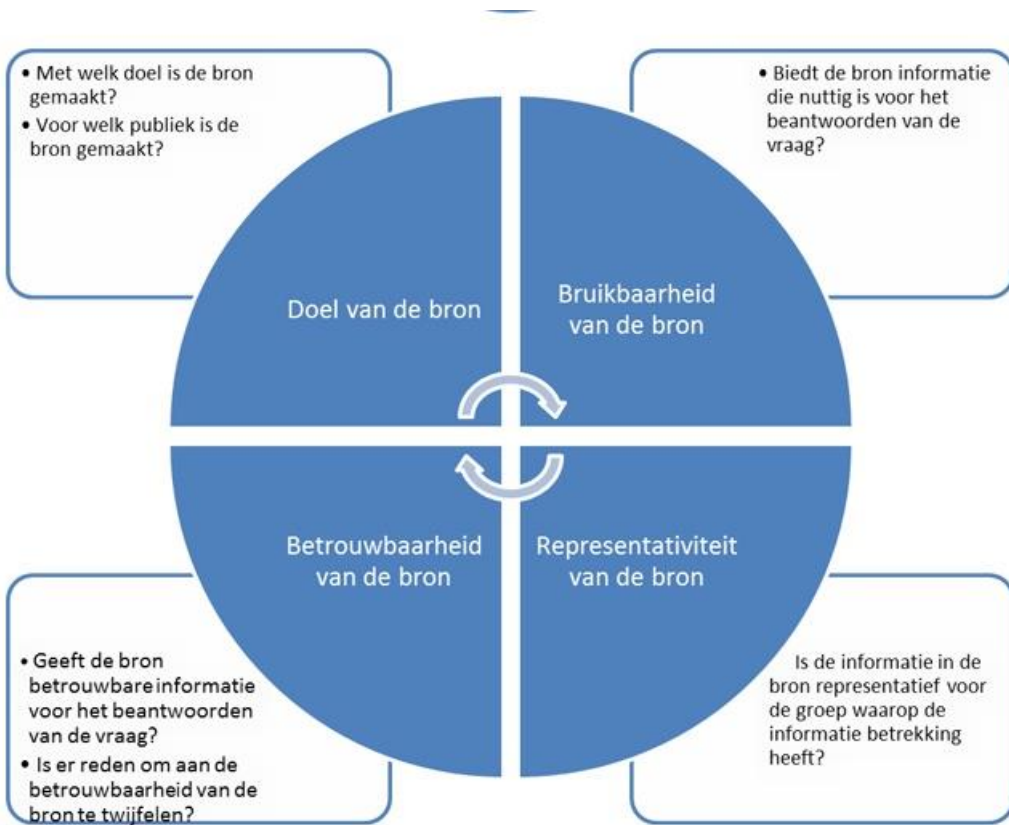
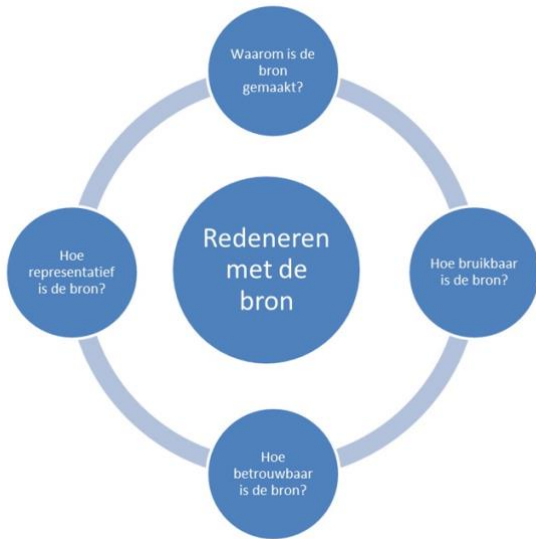
- Voorbeeld: Een onderzoeksrapport dat duidelijke bronnen en data vermeldt, tegenover een blogpost die geen enkele bron of referentie geeft.

6. Bevooroordeeldheid en belangenconflicten: Zijn er signalen van vooringenomenheid? Heeft de bron een direct of indirect belang bij de informatie die wordt verspreid?

- Voorbeeld: Een onderzoeksartikel over de voordelen van een bepaald medicijn, gefinancierd door de fabrikant van dat medicijn.



In onderstaand schema zie je welke vragen je steeds moet proberen te beantwoorden.



Oefeningen

Oefening 4: Beoordelen van de betrouwbaarheid van bronnen

Doel: Deelnemers ontwikkelen vaardigheden om de betrouwbaarheid van verschillende bronnen van informatie te beoordelen en leren onderscheid te maken tussen betrouwbare en onbetrouwbare informatiebronnen.

Voorbeelden van bronanalyse:

- Bron 1: Een rapport over werkloosheidscijfers, gepubliceerd door een overheidsinstantie.

- Oorsprong: Betrouwbare bron, erkend door het publiek.
- Doel: Informeren op basis van verzamelde data.
- Expertise: Overheid heeft de middelen en expertise om accurate statistieken te verzamelen.
- Reputatie: Historisch gezien betrouwbaar.
- Transparantie: Methoden en bronnen worden duidelijk vermeld.
- Bevooroordeeldheid: Geen duidelijk conflict van belangen.

- Bron 2: Een blogpost over werkloosheid, geschreven door een onbekende auteur met weinig referenties.

- Oorsprong: Onbekende bron, geen duidelijke expertise.
- Doel: Mogelijk om te beïnvloeden, zonder duidelijk motief.
- Expertise: Geen aantoonbare expertise in het veld.
- Reputatie: Onbekend, geen informatie over de geschiedenis van de auteur.
- Transparantie: Geen verwijzing naar bronnen of methodologie.
- Bevooroordeeldheid: Moeilijk te zeggen, mogelijk verborgen agenda.

- Bron 3: Een nieuwsartikel in een gerenommeerde krant over arbeidsomstandigheden in de industrie.

- Oorsprong: Betrouwbare bron, erkend nieuwsplatform.
- Doel: Informeren het brede publiek.
- Expertise: Journalisten met toegang tot experts en betrouwbare bronnen.
- Reputatie: Over het algemeen betrouwbaar, al kan er sprake zijn van een zekere mate van vooringenomenheid afhankelijk van de redactionele lijn.
- Transparantie: Bronnen worden vaak genoemd, methodologie echter niet altijd duidelijk.
- Bevooroordeeldheid: Beperkte, maar potentieel aanwezig afhankelijk van de onderwerpkeuze.

Reflectievragen voor na de oefening:

- Wat waren de belangrijkste indicatoren die jullie gebruikten om de betrouwbaarheid van een bron te beoordelen?
- Hebben jullie verschillen opgemerkt in hoe verschillende groepen dezelfde bronnen beoordeelden? Wat verklaart die verschillen?
- Hoe kunnen we in ons dagelijks werk ervoor zorgen dat we altijd informatie uit betrouwbare bronnen gebruiken?
- Wat kunnen we doen als we twijfels hebben over de betrouwbaarheid van een bron?

Korte artikelen waarin het analyseren van de bron van informatie cruciaal is voor het beoordelen van de betrouwbaarheid van de informatie. Deze artikelen bevatten situaties waarin de bron mogelijk twijfelachtig of bevooroordeeld is.

Artikel 1: ‘Rapport: Nieuwe studie bewijst dat flexibele werkuren productiviteit verminderen’

‘Volgens een recent rapport gepubliceerd door het Institute for Workplace Efficiency, verminderen flexibele werkuren de productiviteit van werknemers aanzienlijk. De studie, uitgevoerd onder leiding van Dr. John Smith, die eerder werkte voor een groot bedrijf in de beveiligingssector, toont aan dat bedrijven die flexibele werkuren toestaan, een daling van 20% in productiviteit ervaren. Het rapport benadrukt dat traditionele werktijden essentieel zijn voor het handhaven van efficiëntie en discipline op de werkvloer.’

Analyse van de bron:

- Oorsprong: Het artikel vermeldt een rapport van het ‘Institute for Workplace Efficiency.’ Het is belangrijk om te onderzoeken of dit instituut een onafhankelijke onderzoeksinstituting is of mogelijk een belanghebbende partij vertegenwoordigt, zoals een conservatieve werkgeversorganisatie.
- Motieven: Dr. John Smith werkte eerder voor een bedrijf in de beveiligingssector, wat de vraag oproept of zijn huidige onderzoek mogelijk beïnvloed wordt door zijn vorige werkervaring of zakelijke belangen.
- Reputatie: Is het Institute for Workplace Efficiency bekend voor het produceren van neutrale, goed onderzochte rapporten, of is het eerder betrokken geweest bij onderzoeken met een specifieke agenda?

Artikel 2: ‘Gezondheidsexperts adviseren: ‘Meer werken vergroot kans op succes’

‘Een artikel in het tijdschrift Business Today citeert een studie van de ‘International Success Council’, waarin staat dat mensen die meer dan 60 uur per week werken, meer kans hebben om succesvol te worden in hun carrière. De studie werd geleid door Dr. Emily White, een bekende spreker op succesconferenties, die al meerdere boeken heeft geschreven over het bereiken van persoonlijke en professionele doelen. De resultaten suggereren dat hard werken de sleutel is tot het bereiken van welvaart en succes.’

Analyse van de bron:

- Oorsprong: De bron van het onderzoek is het ‘International Success Council’. Onderzoek of dit een onafhankelijke wetenschappelijke organisatie is, of een commerciële groep die succes verkoopt via boeken en seminars.
- Motieven: Dr. Emily White is een spreker en auteur die mogelijk baat heeft bij het promoten van een ‘hard werken’-mentaliteit. Haar belangen in de verkoop van boeken en conferenties kunnen haar objectiviteit beïnvloeden.
- Reputatie: Heeft het ‘International Success Council’ een geschiedenis van betrouwbare en neutrale onderzoeken, of zijn er aanwijzingen dat het vooral commercieel gedreven is?

Artikel 3: ‘Stijging in werkongevallen na introductie van nieuw veiligheidsprotocol’

‘De nationale krant Daily Focus meldt dat sinds de introductie van een nieuw veiligheidsprotocol door de overheid, het aantal werkongevallen in de bouwsector met 15% is gestegen. De krant baseert deze claim op een rapport dat is opgesteld door de Confederation of Construction Industries (CCI), een grote belangenvereniging voor bouwbedrijven. Volgens de CCI hebben de nieuwe regels geleid tot verwarring op de werkvloer, wat heeft bijgedragen aan de toename van ongevallen.’

Analyse van de bron:

- Oorsprong: Het rapport is afkomstig van de Confederation of Construction Industries (CCI), een organisatie die de belangen van bouwbedrijven behartigt. Dit kan de vraag oproepen of de CCI mogelijk bevooroordeeld is ten opzichte van de nieuwe regelgeving.
- Motieven: Als belangenvereniging kan de CCI proberen om overheidsbeleid te beïnvloeden in het voordeel van haar leden. Dit kan leiden tot een gekleurd rapport waarin de nadelen van het nieuwe protocol worden uitvergroot.
- Reputatie: Heeft de CCI eerder betrouwbare en evenwichtige rapporten geproduceerd, of staat de organisatie erom bekend om vooral de belangen van bouwbedrijven te verdedigen?

Artikel 4: ‘Nieuw behandelcentrum biedt revolutie in genezing van chronische pijn’

‘Health News Weekly rapporteert over een nieuw behandelcentrum, opgericht door de wereldwijd bekende specialist Dr. Robert Green, dat beweert chronische pijn sneller te kunnen verlichten dan traditionele methoden. Dr. Green, die ook eigenaar is van het centrum en meerdere patenten bezit op innovatieve pijnbestrijdingstechnieken, stelt dat zijn behandelingen gebaseerd zijn op de nieuwste wetenschappelijke inzichten en ongeëvenaarde resultaten opleveren.’

Analyse van de bron:

- Oorsprong: Het centrum is opgericht door Dr. Robert Green, die zelf financieel belang heeft bij het succes van het behandelcentrum. Dit kan zijn objectiviteit beïnvloeden.
- Motieven: Dr. Green heeft patenten en economische belangen in de technieken die worden gebruikt. Dit roept vragen op over de onafhankelijkheid van de wetenschappelijke claim en de mogelijke commerciële agenda.
- Reputatie: Is Dr. Green erkend in de medische gemeenschap als een betrouwbare bron van medische innovaties, of zijn er controverses rond zijn werk en methoden?

Artikel 5: ‘Onderzoek wijst uit: Biologische voeding niet gezonder dan gangbare voeding’

‘Een recente studie gepubliceerd door de Global Food Foundation concludeert dat biologische voeding geen significant verschil maakt in gezondheidsvoordelen vergeleken met gangbare voeding. Het onderzoek werd gefinancierd door de Association of Food Producers, een wereldwijde belangenorganisatie die de belangen van grootschalige voedselproducenten behartigt. De onderzoekers geven aan dat de perceptie van biologische voeding als gezonder grotendeels ongegrond is.’

Analyse van de bron:

- Oorsprong: Het onderzoek is uitgevoerd door de Global Food Foundation, maar gefinancierd door de Association of Food Producers, wat vragen oproept over de onafhankelijkheid van het onderzoek.
- Motieven: De Association of Food Producers heeft er mogelijk baat bij om de voordelen van biologische voeding te minimaliseren om hun eigen producten te promoten. Dit kan de objectiviteit van de resultaten beïnvloeden.
- Reputatie: Heeft de Global Food Foundation een geschiedenis van objectieve en neutrale onderzoeken, of is het eerder betrokken geweest bij studies die het belang van grote voedselproducenten dienen?

4. Gebruik van statistieken in misleidende informatie

Doel van dit onderdeel:

Deelnemers leren hoe statistieken op een misleidende manier kunnen worden gebruikt om een bepaalde boodschap te ondersteunen en ontwikkelen vaardigheden om deze misleidingen te herkennen en correct te interpreteren. Statistieken kunnen, ondanks hun objectieve uiterlijk, worden gemanipuleerd door de context waarin ze worden gepresenteerd of door selectief gebruik van gegevens.

Korte theorie:

Statistieken kunnen krachtig zijn omdat ze een schijn van objectiviteit geven en vaak als onweerlegbaar bewijs worden gepresenteerd. Echter, statistieken kunnen gemakkelijk worden gemanipuleerd om een bepaald standpunt te ondersteunen door bijvoorbeeld het weglaten van context, het kiezen van specifieke tijdsperioden, het gebruik van verkeerde vergelijkingen, of het presenteren van absolute getallen zonder referentie.

Veelvoorkomende manieren waarop statistieken worden gemanipuleerd:

1. Selectieve keuze van gegevens (Cherry-picking): Alleen die gegevens presenteren die een bepaalde conclusie ondersteunen, terwijl andere relevante gegevens worden genegeerd.

- Voorbeeld: Een bedrijf meldt dat het aantal arbeidsongevallen in het laatste kwartaal met 30% is gedaald, zonder te vermelden dat in het voorgaande kwartaal een ongevoen hoog aantal ongevallen plaatsvond door een eenmalig incident.

2. Gebruik van gemiddelden zonder context: Gemiddelden kunnen misleidend zijn wanneer ze worden gebruikt zonder rekening te houden met spreiding of uitschieters.

- Voorbeeld: Een rapport stelt dat de gemiddelde lonen in een bedrijf zijn gestegen, zonder te vermelden dat de stijging grotendeels te wijten is aan loonsverhogingen voor het management, terwijl de lonen van de meeste werknemers onveranderd zijn gebleven.

3. Absolute versus relatieve cijfers: Het presenteren van absolute cijfers kan misleidend zijn als de relatieve context wordt genegeerd, en vice versa.

- Voorbeeld: Een bedrijf meldt dat ze het aantal werknemers met 50 heeft verhoogd, wat indrukwekkend lijkt, maar in werkelijkheid is dit slechts een stijging van 1% van het totale personeelsbestand. Verschil tussen percent en percentpunt.

4. Grafische manipulatie: Grafieken kunnen worden gemanipuleerd door schalen aan te passen, data weg te laten, of door visuele elementen zo te manipuleren dat ze een vertekend beeld geven.

- Voorbeeld: Een grafiek die de stijging van werktevredenheid laat zien door de y-as op 90% te laten beginnen, waardoor kleine veranderingen veel groter lijken dan ze in werkelijkheid zijn.

5. Causatie versus correlatie: Het suggereren van een oorzaak-gevolg relatie tussen twee variabelen zonder voldoende bewijs dat een dergelijk verband bestaat.

- Voorbeeld: Een bedrijf beweert dat de introductie van een wellness-programma heeft geleid tot een daling van het ziekteverzuim, zonder te vermelden dat de daling ook kan worden toegeschreven aan andere factoren, zoals seizoensgebonden effecten.

6. Gebruik van niet-representatieve steekproeven: Statistieken gebaseerd op een te kleine of niet-representatieve steekproef kunnen misleidende conclusies opleveren.

- Voorbeeld: Een tevredenheidsonderzoek onder werknemers wordt alleen uitgevoerd onder nieuw aangenomen personeel, wat een vertekend beeld geeft van de algehele tevredenheid binnen het bedrijf.

7. Tellingen (anekdote waar gebeurd)

8. Getuigenissen (filmpje)

Oefening 5: Analyseren van misleidende statistieken

Doel: Deelnemers ontwikkelen het vermogen om misleidende statistieken te identificeren en correct te interpreteren door middel van analyse van voorbeelden die in de praktijk veel voorkomen.

Voorbeelden van misleidende statistieken:

- Voorbeeld 1: ‘Het ziekteverzuim is met 20% gedaald sinds de invoering van het nieuwe beleid.’

- Analyse: Deze claim lijkt indrukwekkend, maar zonder context is het moeilijk te zeggen wat dit werkelijk betekent. Misschien was het ziekteverzuim eerder zeer hoog, of is er een andere factor (zoals een mildere griep epidemie) die de daling verklaart. Het kan ook zijn dat de daling plaatsvond in een zeer korte periode, waardoor de impact op de lange termijn onduidelijk is.

- Voorbeeld 2: Een grafiek toont een significante stijging van de productiviteit in de afgelopen drie maanden.

- Analyse: Bij nadere inspectie begint de y-as van de grafiek niet bij nul, wat de stijging veel dramatischer doet lijken dan ze werkelijk is. Een correctere presentatie zou de volledige schaal tonen, waardoor de verandering realistischer wordt weergegeven.

- Voorbeeld 3: ‘80% van de werknemers is tevreden met de huidige werktijden.’

- Analyse: Zonder te weten hoe groot de steekproef was en hoe representatief deze is, kan deze statistiek misleidend zijn. Bovendien is het belangrijk om te weten wat de andere 20% denkt en of hun ontevredenheid mogelijk wijst op systematische problemen.

- Voorbeeld 4: ‘Ons bedrijf heeft de afgelopen vijf jaar elk jaar winst gemaakt, met een stijging van 5% per jaar.’

- Analyse: Dit kan misleidend zijn als de cijfers in absolute termen worden bekeken. Bijvoorbeeld, als het bedrijf in het eerste jaar slechts minimale winst maakte, zou een stijging van 5% per jaar weinig significante groei betekenen.

- Voorbeeld 5: Een enquête meldt dat 95% van de deelnemers tevreden is met hun arbeidsomstandigheden.

- Analyse: De enquête kan misleidend zijn als de respondenten niet representatief zijn voor de gehele werkpopulatie (bijvoorbeeld alleen kantoormedewerkers en niet fabrieksarbeiders). Ook kunnen de vragen in de enquête op een manier zijn gesteld die positieve antwoorden aanmoedigt.

Reflectievragen voor na de oefening:

- Welke vormen van statistische misleiding vonden jullie het moeilijkst te herkennen en waarom?
- Hoe kunnen we in de toekomst kritischer omgaan met statistieken die ons worden gepresenteerd?
- Wat zijn enkele maatregelen die we kunnen nemen om ervoor te zorgen dat we statistieken correct interpreteren en presenteren?

Oefeningen 6 Artikels

Artikel 1: ‘Nieuw werkrooster leidt tot 40% minder ziekteverzuim’

‘Na de invoering van een nieuw werkrooster heeft ons bedrijf een daling van 40% in ziekteverzuim gezien. Dit opmerkelijke resultaat toont aan dat de nieuwe maatregelen om de werk-privébalans te verbeteren, effectief zijn. De cijfers spreken voor zich: vóór de invoering van het nieuwe schema waren er gemiddeld 10 dagen ziekteverzuim per werknemer per jaar, en nu zijn dat er nog maar 6.’

Wat kan misleidend zijn:

- De statistiek presenteert een daling van 40% in ziekteverzuim zonder te specificeren of deze daling consistent is over een langere periode of slechts tijdelijk was.
- De referentieperiode voor de ‘voor’ en ‘na’ cijfers wordt niet gespecificeerd. Was er bijvoorbeeld een seizoensgebonden ziekte-uitbraak in het jaar voordat de nieuwe schema's werden ingevoerd?
- Er wordt geen informatie gegeven over andere factoren die kunnen hebben bijgedragen aan de daling, zoals verbeterde gezondheidszorg of een mildere griep epidemie dat jaar.

Artikel 2: ‘Productiviteit stijgt met 200% na introductie van nieuwe technologie’

‘Na de introductie van onze nieuwe technologie hebben we een ongelooflijke toename van 200% in productiviteit opgemerkt. Onze werknemers kunnen nu drie keer zoveel werk doen in dezelfde tijd, wat onze efficiëntie en winstgevendheid enorm heeft verbeterd. Dit is een duidelijke indicatie dat technologische innovatie de sleutel is tot succes.’

Wat kan misleidend zijn:

- De 200% toename klinkt indrukwekkend, maar er wordt niet uitgelegd hoe de productiviteit precies werd gemeten of wat de basis was voor deze vergelijking.
- Er wordt geen informatie gegeven over de omstandigheden waarin de productiviteitsstijging werd waargenomen. Was het een tijdelijke piek of een blijvende verbetering?
- Het artikel suggereert dat de toename volledig te danken is aan de nieuwe technologie, zonder andere mogelijke factoren te overwegen, zoals extra training of verandering in werkmethoden.

Artikel 3: ‘Klanttevredenheid verhoogd met 95% door nieuw beleid’

‘Na de invoering van ons nieuwe klantgerichte beleid is de klanttevredenheid met maar liefst 95% gestegen. Deze toename toont aan dat onze strategische beslissingen om de klant centraal te stellen, duidelijk vruchten afwerpen. Voordat het nieuwe beleid werd ingevoerd, scoorden we 4 op 10 in klanttevredenheid, en nu zijn we gestegen naar 7,8 op 10.’

Wat kan misleidend zijn:

- De stijging van 95% wordt gepresenteerd als een absoluut succes, maar de beginwaarde was relatief laag (4 op 10), waardoor een grote procentuele toename mogelijk minder indrukwekkend is dan het lijkt.

- Er wordt geen informatie gegeven over hoe de klanttevredenheid is gemeten en of de methodologie consistent is gebleven tussen de twee meetmomenten.
- Het artikel suggereert dat de stijging volledig is toe te schrijven aan het nieuwe beleid, zonder rekening te houden met andere factoren zoals veranderingen in de markt of concurrentie.

Artikel 4: ‘Ons bedrijf is 50% groener dan onze concurrenten’

‘Uit een interne analyse blijkt dat ons bedrijf 50% milieuvriendelijker is dan onze grootste concurrenten. Dit komt doordat we de uitstoot van schadelijke stoffen drastisch hebben verminderd en overgestapt zijn op duurzame energiebronnen. Deze cijfers laten zien dat we vooroplopen in duurzaamheid en milieubewust ondernemen.’

Wat kan misleidend zijn:

- De claim van 50% milieuvriendelijker is vaag en zonder context. Wat wordt er precies gemeten (uitstoot, energieverbruik, afval)? En hoe is de vergelijking met concurrenten uitgevoerd?
- Er is geen transparantie over de methodologie van de ‘interne analyse’. Waren de cijfers onafhankelijk geverifieerd?
- De term ‘milieuvriendelijker’ kan breed en subjectief zijn, zonder duidelijke criteria om de bewering te ondersteunen.

Artikel 5: ‘Winst verhoogd met 300% door nieuwe marktstrategie’

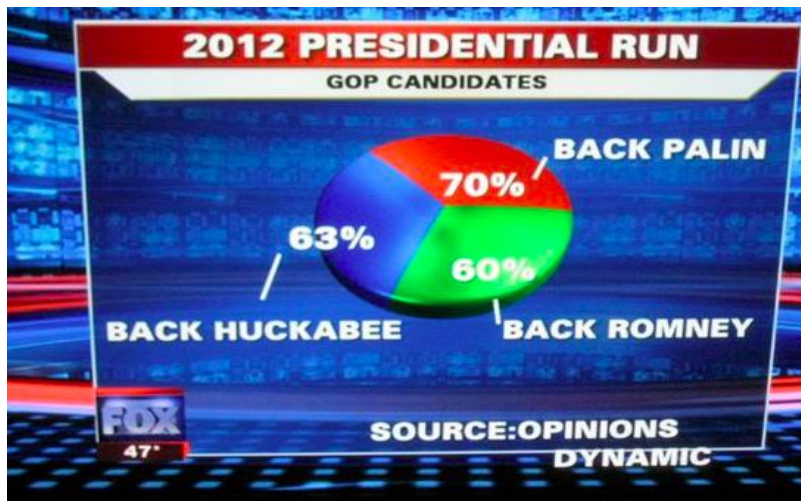
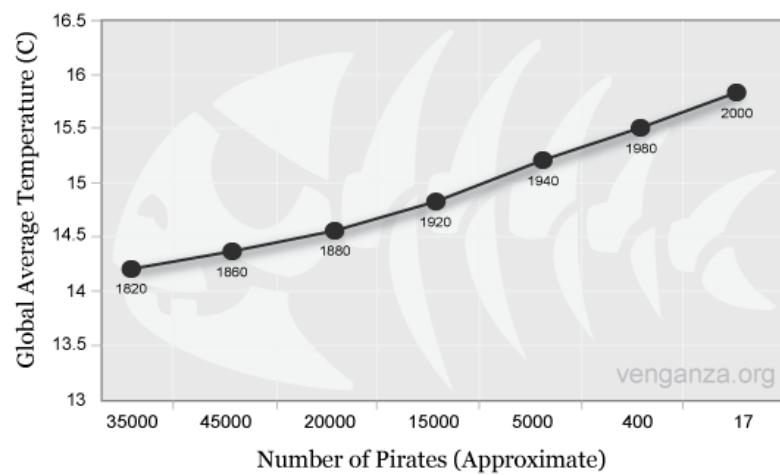
‘Ons bedrijf heeft een indrukwekkende winststijging van 300% geboekt dankzij onze nieuwe marktstrategie. Deze prestatie toont aan dat we de juiste beslissingen hebben genomen om ons marktaandeel te vergroten en onze positie in de sector te versterken. Vorig jaar bedroeg onze winst €100.000, en dit jaar is deze gestegen naar €400.000.’

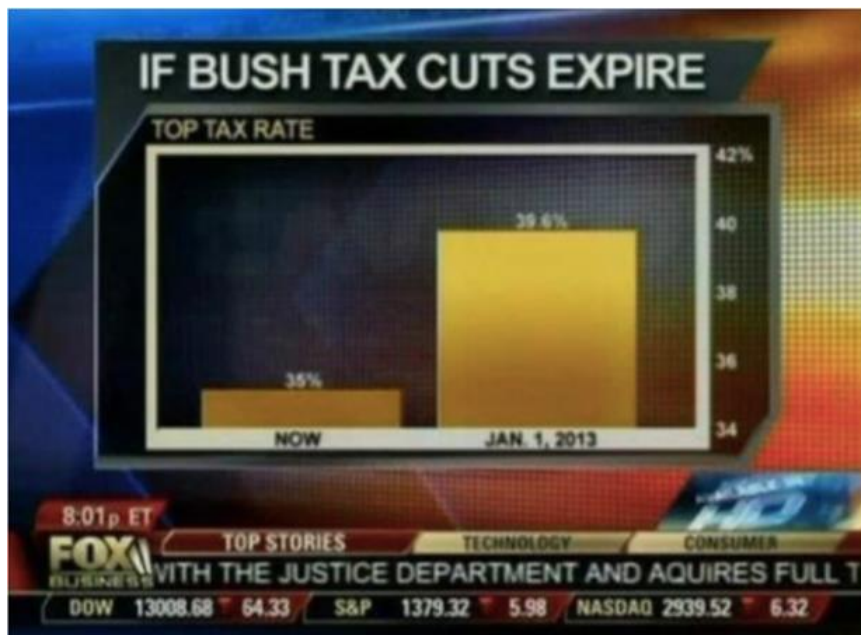
Wat kan misleidend zijn:

- De winststijging van 300% klinkt indrukwekkend, maar begint met een relatief laag basisbedrag (€100.000). Een stijging naar €400.000 kan nog steeds bescheiden zijn in de context van de industrie.
- Er wordt geen rekening gehouden met externe factoren die de winststijging hebben kunnen beïnvloeden, zoals economische groei of inflatie.
- De presentatie van het percentage zonder context kan de lezers misleiden om de prestatie als aanzienlijk te beschouwen, terwijl het absolute bedrag misschien minder indrukwekkend is.

Wat te denken van deze grafieken?

Global Average Temperature Vs. Number of Pirates







5. Omgaan met misleidende informatie in onderhandelingen

Tabel 2.2. De drie soorten redeneringen, volgens Aristoteles.¹³

argumenten	apodictisch	dialectisch	retorisch
doel	zekerheid	aanvaardbaarheid	overtuigingskracht
status van de premissen	duidelijk waar	aanvaardbaar	overtuigend voor het publiek
gevolgtrekking	geldig	geldig	overtuigend voor het publiek
theorie	logica	dialectica	retorica

Doel van dit onderdeel:

Deelnemers leren hoe ze misleidende informatie kunnen herkennen en effectief kunnen aanpakken in onderhandelingsituaties. Dit is cruciaal omdat misleidende informatie in onderhandelingen kan leiden tot oneerlijke afspraken, verstoorde relaties, en uiteindelijk een verlies aan vertrouwen tussen de betrokken partijen.

Korte theorie:

In onderhandelingen wordt informatie vaak strategisch gebruikt om een gunstiger resultaat voor de eigen partij te behalen. Dit kan ertoe leiden dat bepaalde feiten worden verdraaid, dat er onvolledige informatie wordt verstrekt, of dat er misleidende vergelijkingen worden gemaakt. Het herkennen en effectief omgaan met deze tactieken is essentieel voor vakbondsafgevaardigden, omdat zij verantwoordelijk zijn voor het waarborgen van eerlijke en rechtvaardige uitkomsten voor hun leden.

Veelvoorkomende vormen van misleidende informatie in onderhandelingen:

1. Overdrijving van claims: Een partij overdrijft de voordelen of nadelen van een bepaalde uitkomst om de tegenpartij onder druk te zetten.

- Voorbeeld: Een werkgever beweert dat een loonsverhoging van 5% de organisatie in ernstige financiële problemen zou brengen, terwijl de werkelijke impact veel kleiner is.

2. Selectieve onthulling van informatie: Alleen de informatie presenteren die gunstig is voor de eigen positie, terwijl andere relevante informatie wordt achtergehouden.

- Voorbeeld: Tijdens loononderhandelingen benadrukt het management de stijgende kosten, maar verzwijgt ze een recente toename in winstgevendheid.

3. Falsificatie van gegevens: Het opzettelijk verstrekken van onjuiste of vervalste informatie om de tegenpartij te misleiden.

- Voorbeeld: Een bedrijf presenteert gemanipuleerde cijfers over productiviteitscijfers om een strengere werkdiscipline te rechtvaardigen.

4. Foute vergelijkingen maken: Het maken van ongepaste vergelijkingen om een punt te versterken.

- Voorbeeld: Het management vergelijkt de salarissen in hun bedrijf met die in een andere, veel kleinere en minder winstgevende sector om een lager loonniveau te rechtvaardigen.

5. Manipulatie van tijdsdruk: Een partij creëert kunstmatige tijdsdruk om de tegenpartij te dwingen snel beslissingen te nemen zonder voldoende informatie.

- Voorbeeld: Een werkgever stelt dat een voorgestelde regeling binnen 24 uur moet worden geaccepteerd, anders vervalt het aanbod, terwijl er in werkelijkheid geen directe tijdsdruk is.

6. Misbruik van autoriteit of experts: Het verwijzen naar een zogenaamd 'onafhankelijke' expert of autoriteit die in werkelijkheid bevooroordeeld is of onvolledige informatie verstrekt.

- Voorbeeld: Een werkgever beroept zich op een door het bedrijf betaald adviesrapport dat gunstig uitpakt voor de voorgestelde bezuinigingen, zonder de volledige methodologie van het rapport te delen.

Oefening 7: Simulatie van onderhandelingen met misleidende informatie via **rollenspel**

Doel: Deelnemers ontwikkelen vaardigheden om misleidende informatie te identificeren en effectief te weerleggen tijdens onderhandelingen door middel van simulaties.

Stappen:

1. Voorbereiding: Ontwerp een scenario voor een onderhandeling, bijvoorbeeld over loon, werktijden, of arbeidsomstandigheden. Voeg in het scenario elementen van misleidende informatie toe die door een van de partijen worden gebruikt. Deze informatie kan bestaan uit overdreven claims, onvolledige gegevens, of manipulatie van statistieken.

2. Uitvoering: Verdeel de deelnemers in twee groepen: de ene groep vertegenwoordigt de vakbond en de andere groep het management. Geef beide groepen de tijd om zich voor te bereiden op de onderhandelingen, waarbij ze rekening moeten houden met de informatie die ze hebben ontvangen en mogelijke valkuilen van misleiding moeten identificeren.

3. Simulatie: Voer de onderhandelingen uit in een **rollenspel**. De groep die het management vertegenwoordigt, moet proberen hun standpunten door te drukken, waarbij ze gebruik maken van misleidende informatie. De vakbondsgroep moet proberen deze misleidende informatie te identificeren, vragen te stellen, en met feitelijke tegenargumenten te komen.

4. Bespreking: Na de simulatie bespreekt de groep gezamenlijk wat er is gebeurd. Welke misleidende informatie werd gebruikt? Hoe effectief was de vakbondsgroep in

het identificeren en weerleggen van deze informatie? Wat had anders gekund? Bespreek ook de emotionele en psychologische aspecten van het omgaan met misleidende informatie, zoals het behouden van kalmte en focus.

Voorbeelden van misleidende informatie in de simulatie:

- **Voorbeeld 1:** Het management beweert dat het bedrijf alleen een loonsverhoging kan aanbieden als er aanzienlijke bezuinigingen op personeelskosten plaatsvinden, waarbij ze verwijzen naar een stijging van operationele kosten.

- Analyse: De vakbond kan vragen naar specifieke details over de kostenstijgingen, bewijs vragen van de financiële cijfers, en tegenvoorstellen doen die minder ingrijpende bezuinigingen vereisen.

- **Voorbeeld 2:** De werkgever stelt dat de meerderheid van de werknemers tevreden is met de huidige overwerkregeling, op basis van een intern onderzoek.

- Analyse: De vakbond kan vragen naar de methodologie van het onderzoek, de steekproefomvang, en hoe de vragen zijn gesteld. Ze kunnen ook een eigen onderzoek voorstellen of refereren aan externe benchmarks.

- **Voorbeeld 3:** Het management presenteert een grafiek die de productiviteit van werknemers laat zien als constant stijgend, en stelt dat dit aantoont dat er geen noodzaak is voor een loonsverhoging.

- Analyse: De vakbond kan de grafiek nader onderzoeken, vragen naar de gebruikte data, en mogelijk wijzen op andere factoren zoals inflatie of marktconcurrentie die een loonsverhoging rechtvaardigen.

- **Voorbeeld 4:** De werkgever beweert dat andere bedrijven in dezelfde sector hun werknemers minder betalen, en dat het voorstel van de vakbond onrealistisch is.

- Analyse: De vakbond kan vragen om specifieke vergelijkingsgegevens, de bronnen van die gegevens, en kan eigen gegevens aanleveren die een ander beeld schetsen.

Reflectievragen voor na de oefening:

- Welke misleidende tactieken waren het moeilijkst te doorzien, en waarom?
- Hoe heeft het team effectief samengewerkt om misleidende informatie te weerleggen?
- Welke strategieën hebben jullie toegepast om het gesprek weer naar de feiten te leiden?
- Wat kunnen jullie in toekomstige onderhandelingen doen om misleidende informatie sneller te identificeren en aan te pakken?

Oefeningen 8

Artikel 1: 'Hoe omgaan met overdreven claims tijdens loononderhandelingen'

In loononderhandelingen komt het vaak voor dat werkgevers overdreven claims maken om hun positie te versterken. Bijvoorbeeld, ze kunnen beweren dat een bepaalde loonsverhoging het bedrijf op de rand van faillissement zou brengen. Het is essentieel om zulke beweringen met een gezonde dosis scepsis te benaderen. Vraag om concrete gegevens en wees bereid om alternatieve berekeningen voor te stellen die laten zien dat de gevraagde loonsverhoging haalbaar is zonder de beweerde catastrofale gevolgen.

Artikel 2: 'Selectief gebruik van informatie: Hoe je eenzijdige presentaties herkent en corrigeert'

Werkgevers kunnen tijdens onderhandelingen selectief informatie delen die hun standpunt ondersteunt, terwijl ze cruciale data achterhouden die het volledige plaatje schetsen. Dit soort misleidende tactieken kan de vakbond op het verkeerde been zetten. Om dit te voorkomen, moet je altijd doorvragen naar aanvullende gegevens en eisen dat alle relevante informatie wordt gedeeld. Dit helpt om een evenwichtiger en eerlijker onderhandelingsproces te waarborgen.

Artikel 3: 'Manipulatie van statistieken in onderhandelingen: Wat te doen?'

Statistieken kunnen gemakkelijk worden gemanipuleerd om een bepaald verhaal te vertellen. Bijvoorbeeld, een werkgever kan een gemiddelde loonsverhoging presenteren die er goed uitziet, terwijl dit vooral is behaald door verhogingen aan het topmanagement. Het is belangrijk om de onderliggende data te vragen en te analyseren. Let vooral op hoe statistieken zijn samengesteld en of er sprake is van uitschieters of onevenwichtigheden die de cijfers vertekenen.

Artikel 4: 'Het belang van factchecking bij syndicale onderhandelingen'

Een van de krachtigste wapens tegen misleidende informatie is gedegen factchecking. Wanneer je geconfronteerd wordt met data of beweringen die je verdacht vindt, is het belangrijk om deze onafhankelijk te verifiëren. Gebruik betrouwbare bronnen en onafhankelijke analyses om de waarheidsgetrouwheid van de informatie die tijdens onderhandelingen wordt gepresenteerd te controleren. Dit versterkt je onderhandelingspositie en helpt om misleiding tegen te gaan.

Artikel 5: 'Tijdsdruk en misleidende informatie: Hoe je de druk weerstaat'

Werkgevers kunnen gebruikmaken van tijdsdruk om de vakbond te dwingen om sneller beslissingen te nemen, vaak op basis van onvolledige of misleidende informatie. Het is cruciaal om deze tactiek te herkennen en te weerstaan. Neem de tijd die nodig is om alle gegevens grondig te analyseren voordat je een beslissing neemt. Wees niet bang om om uitstel te vragen als er meer tijd nodig is om de informatie correct te beoordelen.

Artikel 6: 'Herkennen van foutieve vergelijkingen in onderhandelingen'

Een veelvoorkomende misleidingstactiek is het maken van onjuiste of onvolledige vergelijkingen. Een werkgever kan bijvoorbeeld beweren dat de loonsverhogingen in jouw sector hoger zijn dan die in andere sectoren, zonder rekening te houden met

verschillen in werkdruk, risico's, of andere arbeidsvoorwaarden. Het is belangrijk om dergelijke vergelijkingen kritisch te bekijken en om te vragen naar de details die de vergelijking ondersteunen.

Artikel 7: 'Omgaan met causale misleiding: Correlatie is geen causatie'

Tijdens onderhandelingen kunnen werkgevers soms correlaties presenteren als causale verbanden. Bijvoorbeeld, ze kunnen stellen dat een nieuwe regeling heeft geleid tot een daling in ziekteverzuim, terwijl er geen bewijs is dat deze twee zaken direct met elkaar verbonden zijn. Het is belangrijk om dergelijke beweringen kritisch te onderzoeken en te vragen naar bewijs voor het causale verband. Dit voorkomt dat je misleid wordt door schijnverbanden.

Artikel 8: 'Misleiding met grafieken en tabellen: Wat je moet weten'

Grafieken en tabellen worden vaak gebruikt om een punt visueel te ondersteunen, maar ze kunnen ook misleidend zijn. Een veel voorkomende truc is het aanpassen van de schaal om veranderingen groter of kleiner te laten lijken dan ze in werkelijkheid zijn. Het is belangrijk om grafieken en tabellen zorgvuldig te analyseren en te vragen naar de onderliggende data om er zeker van te zijn dat ze een eerlijk beeld geven.

Artikel 9: 'Hoe omgaan met misleidende rapporten in onderhandelingen'

Soms wordt tijdens onderhandelingen een rapport gepresenteerd dat zogenaamd onafhankelijk is, maar in werkelijkheid is gesponsord door een partij met een eigen agenda. Het is essentieel om de bron van het rapport te onderzoeken en te kijken naar wie het heeft gefinancierd. Vraag ook naar de methodologie en de context waarin het rapport is opgesteld om te bepalen of het betrouwbaar is.

Artikel 10: 'Het Spel van deceptieve taal: Subtiele misleiding in onderhandelingen'

Taalgebruik kan een krachtig middel zijn om de perceptie van informatie te sturen. Werkgevers kunnen bijvoorbeeld termen gebruiken die negatiever klinken dan nodig is, zoals 'buitensporige eisen' in plaats van 'redelijke verzoeken'. Het is belangrijk om alert te zijn op dergelijk taalgebruik en de gesprekspartner te vragen om verduidelijking wanneer vage of beladen termen worden gebruikt. Door de taal neutraal en feitelijk te houden, vermijd je dat misleiding jouw beslissingen beïnvloedt.

6. Communiceren over misleidende informatie

Doel van dit onderdeel:

Deelnemers leren effectieve strategieën om misleidende informatie te identificeren en hierover te communiceren met collega's, leidinggevendenden, en andere belanghebbenden. Het doel is om hen te voorzien van de tools die nodig zijn om anderen bewust te maken van misleidende informatie en om het vertrouwen in correcte en betrouwbare informatie te waarborgen.

Korte theorie:

Het herkennen van misleidende informatie is slechts de eerste stap; het is even belangrijk om deze informatie effectief te kunnen communiceren aan anderen. Dit kan soms een uitdaging zijn, vooral wanneer de misleidende informatie door een autoriteit of een gerespecteerde bron wordt verspreid. Effectieve communicatie over misleidende informatie vereist tact, nauwkeurigheid en een goed begrip van de context waarin de informatie wordt gedeeld.

Belangrijke aspecten van communicatie over misleidende informatie:

1. Voorbereiding en onderzoek: Voordat je communiceert over misleidende informatie, moet je grondig onderzoek doen om ervoor te zorgen dat je eigen feiten correct zijn en goed onderbouwd. Dit helpt om geloofwaardigheid te behouden.

- Voorbeeld: Als je ontdekt dat een bepaald statistisch cijfer verkeerd wordt gepresenteerd in een rapport, verzamel dan de juiste cijfers en zorg ervoor dat je de context goed begrijpt voordat je dit naar voren brengt.

2. Kies je moment en medium zorgvuldig: Het is belangrijk om te overwegen wanneer en hoe je de misleidende informatie aan de orde stelt. Dit kan variëren van een privégesprek met een leidinggevende tot een publieke presentatie tijdens een vergadering.

- Voorbeeld: Als een collega een verkeerd feit tijdens een teamvergadering naar voren brengt, kun je ervoor kiezen om het na de vergadering één-op-één te bespreken om te voorkomen dat je hen publiekelijk corrigeert.

3. Blijf feitelijk en vermijd emotionele reacties: Het is cruciaal om kalm en gefocust te blijven op de feiten wanneer je misleidende informatie bespreekt. Vermijd emotioneel geladen taal die de discussie kan escaleren.

- Voorbeeld: In plaats van te zeggen: 'Dit is totaal verkeerd en misleidend!', kun je zeggen: 'Ik denk dat er een misverstand is; laten we naar de exacte cijfers kijken om dit te verduidelijken.'

4. Gebruik voorbeelden en analogieën: Mensen begrijpen vaak beter hoe misleidende informatie werkt wanneer je concrete voorbeelden of vergelijkingen gebruikt die aansluiten bij hun eigen ervaringen.

- Voorbeeld: Als iemand een statistiek presenteert zonder context, kun je zeggen: 'Dit is net als zeggen dat een auto snel is omdat hij 200 km/u kan rijden, zonder te vermelden dat hij dat alleen op een racebaan kan doen.'

5. Toon respect en begrip: Wanneer je anderen confronteert met het feit dat ze mogelijk misleidende informatie hebben verspreid, is het belangrijk om respectvol te zijn en aan te geven dat dit een gemeenschappelijke zorg is, en niet een persoonlijke aanval.

- Voorbeeld: 'Ik begrijp dat het niet eenvoudig is om altijd de juiste informatie te hebben. Laten we samen kijken hoe we dit in de toekomst beter kunnen controleren.'

6. Wees voorbereid op weerstand: Sommige mensen kunnen defensief reageren wanneer ze worden geconfronteerd met de mogelijkheid dat ze misleidende informatie hebben verspreid. Het is belangrijk om voorbereid te zijn op weerstand en een constructieve dialoog aan te moedigen.

- Voorbeeld: Als iemand ontkent dat hun informatie misleidend is, kun je zeggen: 'Ik begrijp je standpunt, maar laten we kijken naar alternatieve bronnen of aanvullende data om zeker te zijn dat we de juiste informatie gebruiken.'

7. Follow-up en ondersteuning bieden: Het proces stopt niet bij het corrigeren van misleidende informatie. Het is belangrijk om follow-up te doen en te zorgen voor ondersteuning zodat dezelfde fout niet opnieuw gebeurt.

- Voorbeeld: Nadat je een misverstand hebt rechtgezet, kun je voorstellen om in de toekomst gezamenlijk te werken aan het controleren van informatiebronnen voordat deze worden gedeeld.

Oefening 9: Rollenspel

Effectief communiceren over misleidende informatie

Doel: Deelnemers leren door middel van een rollenspel hoe ze effectief kunnen communiceren over misleidende informatie en hoe ze weerstand kunnen overwinnen tijdens dit proces.

Voorbeelden van scenario's in het rollenspel:

- **Scenario 1:** Een collega beweert tijdens een vergadering dat de loonsverhogingen die worden voorgesteld 'de hoogste in de sector' zijn, gebaseerd op een enkel rapport zonder context.

- Uitdaging: De deelnemer moet de bewering in twijfel trekken door te vragen naar de bron en te suggereren dat ze aanvullende gegevens bekijken om te zien of dit echt klopt.

- **Scenario 2:** Een leidinggevende stelt in een e-mail aan het team dat de nieuwe veiligheidsmaatregelen hebben geleid tot een halvering van het aantal ongevallen, maar vergeet te vermelden dat het aantal ongevallen altijd al laag was.

- Uitdaging: De deelnemer moet deze bewering in een reactie e-mail corrigeren, met respect voor de leidinggevende, door de context toe te voegen en te vragen om meer transparantie in toekomstige communicatie.

- **Scenario 3:** Tijdens een onderhandelingsgesprek beweert de tegenpartij dat ‘alle andere bedrijven in de sector al akkoord zijn gegaan met deze arbeidsvoorwaarden,’ zonder specifieke details te geven.

- Uitdaging: De deelnemer moet op een assertieve maar beleefde manier vragen om concrete voorbeelden en gegevens die deze bewering ondersteunen, en de mogelijkheid bespreken dat de situatie anders kan zijn bij hun eigen bedrijf.

- **Scenario 4:** Een teamlid deelt een artikel in de interne nieuwsbrief dat ten onrechte beweert dat de nieuwe werkurenregeling door alle werknemers wordt ondersteund.

- Uitdaging: De deelnemer moet het teamlid aanspreken en voorstellen om een correctie of een aanvulling te sturen, die de diversiteit van meningen binnen het personeel beter weerspiegelt.

Reflectievragen voor na de oefening:

- Wat waren de grootste uitdagingen bij het corrigeren van misleidende informatie?
- Hoe belangrijk was de manier waarop je het probleem benaderde voor de uitkomst van het gesprek?
- Hoe voelde het om mogelijk confronterende informatie op een respectvolle manier te presenteren?
- Wat kunnen jullie doen om deze vaardigheden te blijven ontwikkelen en toepassen in jullie dagelijks werk?

Bijkomende scenario's

Scenario 1: Loonsverhoging en financiële crisis

Context:

Het bedrijf heeft aangekondigd dat er vanwege een financiële crisis geen ruimte is voor loonsverhogingen. De bedrijfsleider heeft documenten gedeeld die de daling van de omzet laten zien, maar er zijn twijfels over de volledigheid en representativiteit van de cijfers.

Doel:

De syndicale onderhandelaars moeten gezamenlijk vaststellen of de financiële situatie echt zo nijpend is als de bedrijfsleider beweert en proberen alsnog een loonsverhoging te bewerkstelligen.

Uitdaging:

De onderhandelaars moeten samenwerken om de cijfers kritisch te bekijken en mogelijk te wijzen op positieve ontwikkelingen die de bedrijfsleider niet heeft gedeeld.

Scenario 2: Verhoging van werklast

Context:

De bedrijfsleider wil de werklast verhogen zonder daarbij extra loon of compensatie te bieden, omdat de productiviteit volgens hem moet stijgen om te concurreren. Hij gebruikt gegevens van andere bedrijven om zijn standpunt te ondersteunen.

Doel:

De syndicale onderhandelaars moeten proberen om een eerlijke compensatie te verkrijgen voor de werknemers of de verhoging van de werklast te beperken.

Uitdaging:

De onderhandelaars moeten de vergelijkingen die de bedrijfsleider maakt met andere bedrijven kritisch onderzoeken en proberen de impact op het welzijn van de werknemers naar voren te brengen.

Scenario 3: Invoering van flexibele werkuren

Context:

De bedrijfsleider wil flexibele werkuren invoeren om kosten te besparen, maar de vakbonden vrezen dat dit de werk-privébalans van werknemers zal verstoren. De bedrijfsleider beweert dat flexibele werkuren in andere bedrijven goed werken en de productiviteit verhogen.

Doel:

De syndicale onderhandelaars moeten de mogelijke nadelen voor de werknemers benadrukken en onderhandelen over extra voordelen of bescherming voor de werknemers.

Uitdaging:

De onderhandelaars moeten de gegevens over de voordelen van flexibele werkuren betwisten en voorstellen doen om de invoering van deze uren eerlijker te maken voor de werknemers.

Scenario 4: Bezuinigingen op secundaire arbeidsvoorwaarden

Context:

Het bedrijf wil bezuinigen op secundaire arbeidsvoorwaarden zoals pensioenbijdragen en extra vakantiedagen om kosten te besparen. De bedrijfsleider presenteert een rapport dat suggereert dat deze voordelen te genereus zijn in vergelijking met de rest van de sector.

Doel:

De syndicale onderhandelaars moeten de bezuinigingen proberen te voorkomen of compenserende maatregelen afdwingen.

Uitdaging:

De onderhandelaars moeten het rapport kritisch analyseren, de gegevens controleren, en alternatieven voorstellen die minder schadelijk zijn voor de werknemers.

Scenario 5: Invoering van nieuwe veiligheidsregels

Context:

Het bedrijf wil nieuwe veiligheidsregels invoeren die volgens de bedrijfsleider noodzakelijk zijn om aan nieuwe wetgeving te voldoen, maar die volgens de vakbonden te streng zijn en de werkomstandigheden onnodig zullen verzwaren.

Doel:

De syndicale onderhandelaars moeten onderhandelen over een soepeler invoering van de regels of compensatie voor de werknemers die hierdoor worden getroffen.

Uitdaging:

De onderhandelaars moeten de juridische noodzaak van de regels in twijfel trekken en onderhandelen over de manier waarop de regels worden ingevoerd of hoe werknemers kunnen worden gecompenseerd.

Scenario 6: Verhoging van de werkdruk door personeelsreductie

Context:

De bedrijfsleider wil het personeelsbestand inkrimpen en stelt dat dit noodzakelijk is om de winstgevendheid van het bedrijf te herstellen. De vakbonden maken zich zorgen over de toegenomen werkdruk voor de resterende werknemers.

Doel:

De syndicale onderhandelaars moeten proberen om de personeelsreductie te beperken of extra ondersteuning voor de overgebleven werknemers te onderhandelen.

Uitdaging:

De onderhandelaars moeten de financiële noodzaak van de personeelsreductie betwisten en voorstellen doen om de werkdruk te verlichten voor de werknemers die blijven.

Scenario 7: Invoering van een prestatiegebonden bonussysteem

Context:

De bedrijfsleider stelt voor om een prestatiegebonden bonussysteem in te voeren om de motivatie van werknemers te verhogen. De vakbonden vrezen dat dit zal leiden tot een ongezonde competitie en ongelijkheid onder werknemers.

Doel:

De syndicale onderhandelaars moeten het bonussysteem proberen te herzien of aanvullende garanties voor de werknemers onderhandelen.

Uitdaging:

De onderhandelaars moeten de gevolgen van het bonussysteem voor de werksfeer en de gelijkheid onder werknemers bespreken en voorstellen doen om het systeem eerlijker te maken.

7. Een paar tips om de betrouwbaarheid van informatie die door een AI, zoals ik, wordt gegeven te beoordelen

1. Bronverificatie:

- Controleer de bron van het nieuws. Betrouwbare bronnen zijn vaak gevestigde nieuwskanalen, academische instellingen of bekende experts. Wees voorzichtig met onbekende websites of blogs.
- Kijk naar de URL. Soms gebruiken nepnieuwswebsites URL's die lijken op die van legitieme nieuwssites, maar met kleine aanpassingen.

2. Fact-checken:

- Gebruik fact-checking websites zoals Snopes, FactCheck.org, en in Nederland bijvoorbeeld Nu.nl Checkt of Nieuwscheckers.
- Controleer de informatie op meerdere betrouwbare nieuwsbronnen. Als het belangrijk nieuws is, wordt het meestal door meerdere gerenommeerde media gedeeld.

3. Let op emotionele taal:

- Fake news maakt vaak gebruik van overdreven emotionele of sensationele taal om je aandacht te trekken en te manipuleren. Als het bericht je erg boos of bang maakt, kan het een goed idee zijn om even rustig te onderzoeken of het wel klopt.

4. Controleer de data

- Kijk naar de datum van het artikel. Oude nieuwsberichten worden soms hergebruikt of gepresenteerd als recent om verwarring te zaaien.

5. Onderzoek de auteurs:

- Zoek de naam van de auteur op om te zien of hij of zij geloofwaardig is. Nepnieuwsartikelen hebben soms geen auteur of gebruiken fictieve namen.

6. Foto's en video's controleren:

- Foto's en video's kunnen worden gemanipuleerd. Gebruik tools zoals Google Reverse Image Search om te zien waar en wanneer een afbeelding eerder is gebruikt.

7. Kijk naar de bewijsvoering:

- Echte journalistiek onderbouwt beweringen met bewijs. Als een artikel grote beweringen doet zonder bronnen of bewijs, wees dan sceptisch.

8. Blijf objectief:

- Probeer niet te snel conclusies te trekken op basis van je eigen meningen of vooroordelen. Fake news speelt vaak in op bestaande overtuigingen om mensen gemakkelijker te misleiden.

9. Rapporteer nepnieuws:

- Op sociale media kun je vaak berichten rapporteren die verdacht zijn als nepnieuws. Dit helpt platforms om het bereik van dergelijke berichten te beperken.

10. Educatie en bewustwording:

- Leer meer over mediawijsheid en digitale geletterdheid. Begrijpen hoe informatie online verspreid wordt en hoe je kritischer kunt denken helpt je om fake news te herkennen en te vermijden.

11. Begrijp de beperkingen:

- Elk AI-systeem heeft beperkingen. Het is nuttig om te begrijpen wat de AI wel en niet kan. Bijvoorbeeld, mijn training gaat tot eind 2023, wat betekent dat ik geen gegevens of gebeurtenissen ken die daarna zijn gebeurd.

12. Gebruik kritisch denken:

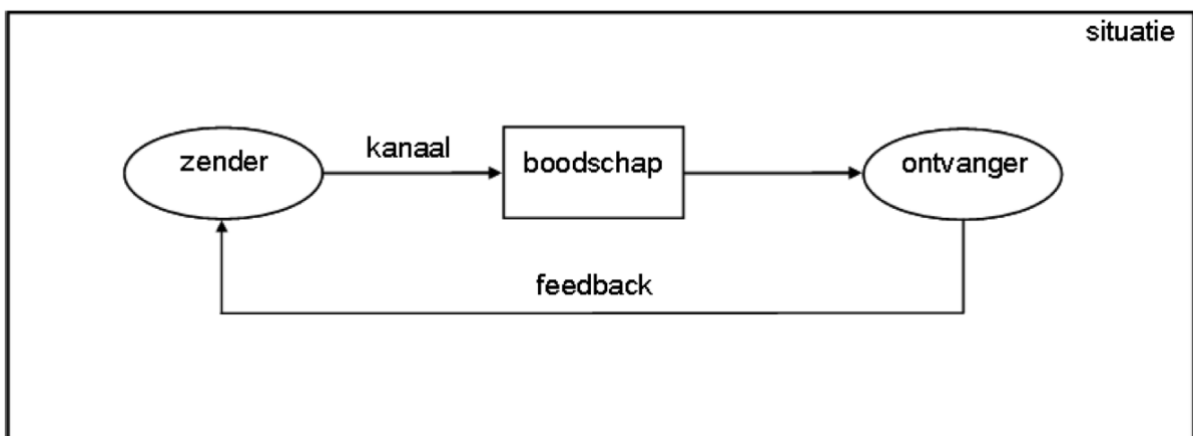
- Beoordeel de informatie kritisch. Vraag je af of het logisch is, en wees vooral sceptisch tegenover informatie die buitengewoon lijkt of sterk afwijkt van algemeen geaccepteerde kennis.

13. Vraag om uitleg: Aarzel niet om uitleg of verduidelijking te vragen over hoe de AI tot een bepaalde conclusie is gekomen. Dit kan helpen om de redenering en de betrouwbaarheid van de informatie beter te begrijpen.

‘Het is altijd een goed idee om een gezonde dosis scepticisme te behouden en bereid te zijn om verder te onderzoeken, vooral als beslissingen die van belang zijn, gebaseerd moeten zijn op de verkregen informatie’.

8. Filosofische beschouwingen

OMA ANNA was een OEN en onder invloed van LSD raakte ze VAAK de KLUTS kwijt en smeerde zich dan DIK in met NIVEA. Tijd voor een KOE als HELD!



Aandacht voor:

- ❖ Luisteren
 - ❖ Vragen stellen
 - ❖ Samenvatten
 - ❖ Ruimte voor stiltes
 - ❖ Reflectie en feedback
 - ❖ Non-verbale communicatie
-
- **Parafraseer.** "Als ik u goed begrijp, vindt u dat...". Hierdoor laat je zien dat je begrijpt wat je gesprekspartner zegt. Deze krijgt tevens de gelegenheid hierop correcties aan te brengen. Dit helpt ook om je te focussen op datgene wat je gesprekspartners zegt vooraleer je zelf een reactie geeft.

- **Erken gevoelens (en sluit hierop aan).** *"Ik kan me voorstellen dat...". "Wat moet je je ... hebben gevoeld."*
- **Nodig uit om meer te vertellen..** *"Kan u me zeggen hoe...", "Kan je nog even ingaan op..."*.
- **Echo kernwoorden.** Dit helpt om een helder en betekenisvol beeld te krijgen van elementen die vaag overkomen. Je herhaalt sleutelwoorden die de ouders gebruiken om deze verder te verhelderen. Moeder: *"Hem naar school krijgen is een hele klus."* Leerkracht: *"U zegt een hele klus, wat bedoelt u hiermee?"*.

De juiste vragen

- | | |
|--|--|
| ❖ Gesloten vragen. Ja/nee – vragen | ❖ Vertel mij eens iets meer over ... |
| ❖ levert enkel een kort antwoord op | ❖ vraag naar informatie |
| ❖ Waarom – vragen | ❖ Hoe bekijken jullie het probleem? |
| ❖ waarom denkt u dat? (is bedreigend) | ❖ meningsvraag, uitnodiging samen bekijken |
| ❖ Suggestieve vragen | ❖ Welk gevoel roept dat bij u op? |
| ❖ Vindt u ook niet dat ...? (opdringen van een mening) | ❖ gevoelsvraag |

De 'goedgelovige, niet-kritische' mens laat zich bedotten.

De volgende scheermessen zijn handige mentale hulpmiddelen voor het analyseren van complexe kwesties, het onderscheiden van nuttige van onzinnige informatie, en het vermijden van misleiding en verkeerde interpretaties. Elk scheermes helpt op zijn manier om helder en kritisch te blijven denken. Elk scheermes is een heuristiek of regel die helpt om logische en redelijke conclusies te trekken.

Het Scheermes van Ockham.

'Als je afdoende kan verklaren op basis van gekende mechanismen die verder geen mysteries of vragen oproepen dan moet je het niet verder zoeken'.

In het wetenschappelijk denken geldt dat niets als waar kan worden aanvaard als niet een procedure kan worden bedacht waarmee zou kunnen aangetoond worden dat het niet waar is.

Het Scheermes van Hanlon.

Het Scheermes van Hanlon is een mentaal model dat afraadt om kwaadwillendheid aan te nemen als een situatie verklaard kan worden door een fout of onoplettendheid. Zoals het principe stelt: "Schrijf nooit kwaadwilligheid toe aan iets dat adequaat verklaard kan worden door onwetendheid of fout

Met andere woorden, in plaats van snel te concluderen dat iemand opzettelijk schade heeft veroorzaakt of onzorgvuldig heeft gehandeld, moedigt het ons aan om te overwegen dat ze misschien gewoon een eerlijke fout hebben gemaakt. Deze denkwijze is bijzonder nuttig om misverstanden te voorkomen en constructieve communicatie te bevorderen.

Voorbeeld 1: Als een collega een deadline mist of vergeet te reageren, voel je je al snel gekwetst. Maar in plaats van aan te nemen dat ze nalatig of onbeleefd zijn, herinnert het toepassen van Hanlon's Razor ons eraan om eerst de mogelijkheid van een eenvoudige fout te overwegen. Deze benadering is ook waardevol bij het analyseren van sociale en economische onderwerpen.

Voorbeeld 2. In ons persoonlijke leven is het net zo. Misschien vergeet een vriend te reageren op een bericht. In plaats van aan te nemen dat ze je negeren, kun je overwegen dat ze het druk kunnen hebben gehad of het niet gemerkt hebben.

Hume's Guillotine (ook bekend als het Is-ought probleem)

Je kunt geen normatieve conclusie (wat zou moeten zijn) afleiden uit puur feitelijke premissen (wat is).

Voorbeeld: Je ziet dat de natuur vol competitie en geweld zit. Daaruit kun je niet automatisch concluderen dat mensen elkaar ook moeten beconcurreren of gewelddadig mogen zijn. Dat de natuur zo is, betekent niet dat onze moraal zo hóórt te zijn.

Newton's Flaming Laser Sword

Als iets niet empirisch (experimenteel) getest kan worden, heeft het geen zin om erover te discussiëren.

Voorbeeld: Discussies over het bestaan van het onzichtbare of metafysische, zoals het bestaan van een bovennatuurlijke ziel. Aanhangers van Newton's principe zouden zeggen dat zolang het niet getest kan worden, het niet nuttig is om erover te discussiëren.

Popper's Falsificatieprincipe

Een theorie moet weerlegd kunnen worden om wetenschappelijk te zijn.

"Alle zwanen zijn wit" is een uitspraak die getest kan worden; het is wetenschappelijk omdat het kan worden weerlegd als er een zwarte zwaan wordt gevonden. Daarentegen is een uitspraak als "Er bestaat een onzichtbare kracht die alles bestuurt" niet weerlegbaar, en volgens Popper dus niet wetenschappelijk.

Betrouwbare kennis is coherent en samenhangend.

Evolutiebiologie, link met geologie, paleontologie en de genetica.

Geologie link met fysica,

Genetica link met chemie,

Enz.

Bij pseudowetenschappen, valse opvattingen of geloof (bijgeloof) zweeft dit alles, ze kan niet geklikt worden aan andere kennis (homeopathie, astrologie, ...).

Sagan's Baloney Detection Kit

Carl Sagan stelde een reeks vragen voor om onzin te onderscheiden van wetenschap, zoals "Zijn er bevestigende resultaten van onafhankelijke bronnen?" en "Is er een manier om het te testen?"

Voorbeeld: Bij het beoordelen van claims over genezende kristallen, zou je volgens Sagan's kit vragen kunnen stellen als: "Zijn er dubbelblinde onderzoeken gedaan?" of "Heeft een onafhankelijk onderzoek dezelfde resultaten opgeleverd?"

Grice's Razor

Neem aan dat iemand de eenvoudigste, meest voor de hand liggende betekenis bedoelt, tenzij er duidelijke aanwijzingen zijn voor iets anders.

Voorbeeld: Iemand zegt "Het regent pijpenstelen." In plaats van te interpreteren dat er daadwerkelijk metalen pijpen uit de lucht vallen, begrijp je dat ze simpelweg bedoelen dat het hard regent. Grice's Razor helpt om misverstanden te vermijden door de meest logische interpretatie te kiezen.

Alder's Razor

Als je het niet eenvoudig kunt uitleggen, is het waarschijnlijk niet waar. Deze heuristiek stelt dat onnodig complexe uitleg vaak wijst op misleiding of onbegrip.

Voorbeeld: Iemand gebruikt veel jargon en complexe zinnen om uit te leggen waarom een dieet werkt. Alder's Razor zou suggereren dat als ze het niet eenvoudig kunnen uitleggen, ze het zelf niet goed begrijpen.

Hitchen's Scheermes

Datgene waarvoor geen bewijs bestaat, kan zonder bewijs worden afgewezen."

Voorbeeld Als iemand beweert dat er onzichtbare elfjes in de tuin wonen, maar er is geen bewijs voor deze claim, kun je deze claim zonder bewijs verwerpen, volgens Hitchen's scheermes.

Occam's Bezem (Ockham's Broom)

De neiging om ongewenste of complicerende feiten "weg te vegen" om een verklaring eenvoudiger te maken, vaak gebruikt als een waarschuwing.

Een onderzoeker publiceert alleen de resultaten die zijn theorie ondersteunen en laat tegenstrijdige bevindingen buiten beschouwing. Dit gebruik van de "bezem" maakt de theorie eenvoudiger, maar ook misleidend.

De 4 B's

Buitengewone beweringen hebben buitengewone bewijzen nodig of (ECREE of Extraordinary claims require extraordinary evidence) (Sagan Standaard)

'A wise man proportions his beliefs to the evidence' (David Hume)

Over de auteur



dr. Jan De Maeyer
gastprofessor UGent
Oostende, 7 juni 1951
Scheldelaan 2, Scala A, bus 101
9070 Destelbergen
0475 72 89 32
<https://www.denkpalet.be>
(0636.926.863)
janpieterdemaeyer@gmail.com