

VONKEN VAN INZICHT

VONKEN VAN INZICHT

Liber amicorum

Filip Buekens

Hans Dooremalen

redactie

Tilburg, 2025

Departement Filosofie Tilburg University

© diverse auteurs, april 2025

Het auteursrecht ligt per essay bij de auteur of auteurs ervan.

Omslagontwerp & vormgeving: Hans Dooremalen.

Brave New Books / Departement Filosofie, Tilburg University

ISBN: 9789465200118

Wanneer experten onder elkaar van mening verschillen, mag dat geen reden zijn om te twijfelen aan wetenschap zelf; de wetenschappelijke discussie behoort tot de kern van het wetenschappelijk onderzoek: uit de botsing der ideeën ontstaan vonken van inzicht.

— Filip Buekens

INHOUD

HARRIE DE SWART

Voor Filip Buckens

Ter gelegenheid van zijn afscheid van Tilburg University — 9

HANS DOOREMALEN

De botsing der ideeën — 13

MAARTEN BOUDRY

The final cut

Over het analytische scalpel van Filip Buckens — 17

STEFAN E. CUYPERS

P.T. Geach over denken — 27

STEFAN BLANCKE

Over inzicht, illusies en reputatie — 47

ANDREAS DE BLOCK

De paradox van de ideologische intolerantie — 63

RAFAEL DE CLERCQ

Wat hebben Vlaamse filosofen tegen ‘onze mensen’? — 79

FRANCESCO GUALA

When Yip met Yup

A dialogue on the ontology of money — 93

JAN HEYLEN AND J. P. SMIT

Saul's puzzle — 109

GEERDT MAGIELS

De patholoog-anatoom van het denken — 129

NATHAN WILDMAN

We're different, but do we have to be?

Or, the Canonical Kripkean on the modal strength of numerical distinctness —

147

F.A. MULLER

De toorn der rede en het licht van de analyse — 161

LEON HORSTEN

Good times bad times — 173

MICHAËL BAUWENS

Over de transparantie en transcendentie van waarheid — 189

HANS DOOREMALEN

Waar houdt barmhartig zijn op? — 205

Over de auteurs — 225



STEFAN BLANCHE

OVER INZICHT, ILLUSIES EN REPUTATIE

Stefaan Blancke

Ons intellectuele en affectieve leven is onderworpen aan de principes die aan de evolutie van leven ten grondslag liggen: dankzij de aanpassing aan hun omgeving zullen de wezens die het best overleven zich meer kunnen voortplanten. Onze cognitieve huishouding is in die zin een product van en dus onderhevig aan evolutie. Die cognitieve economie (die ons leert te overleven in vaak barre omstandigheden en dus heel ‘soepel’ is) heeft een aantal interessante ‘nevenverschijnselen’ met zich gebracht, en een daarvan is dat we cognitieve vermogens die nodig zijn om te overleven kunnen inzetten op terreinen en domeinen waar ze oorspronkelijk niet voor geselecteerd waren. [...] Het is alsof onze mentale huishouding juist niet geschikt is om te vatten hoe de wereld echt werkt[.]

— Filip Buekens¹

Met waarheid is het een beetje zoals met goedheid. Zowat iedereen denkt van zichzelf een goed persoon te zijn. Zo ook denkt iedereen ware overtuigingen te hebben. Iets geloven waarvan je weet dat het onwaar is, is zelfs contradictorisch. “Waar zijn” betekent dat waarover de overtuiging gaat ook het geval is. Maar veelal blijken onze ideeën over de wereld niet het geval te zijn. Meer nog, als in de geschiedenis en rondom ons kijken, gaat ons denken vaak op een absurde wijze uit de bocht. We denken allen dat onze eigen overtuigingen waar zijn, maar al te vaak blijken ze onwaar te zijn. Dat blijkt alleen al uit het feit dat mensen tegenstrijdige opvattingen koesteren. Deze opvattingen kunnen logischerwijs niet allemaal waar

¹ Buekens (2021), p. 31

zijn. Er kan immers slechts één overtuiging het geval zijn.² Maar toch is elke partij ervan overtuigd de waarheid in pacht te hebben. Hoe kunnen mensen het dan zo bij het verkeerde eind hebben?

Nochtans zijn ware overtuigingen een bijzonder waardevol goed. Ze laten ons toe om adequaat om te springen met de uitdagingen waarvoor de wereld ons stelt. Als we de trein naar huis willen nemen, dan weten we beter waar en wanneer die vertrekt. Wanneer we mensen willen genezen dan weten we beter hoe ze ziek worden. Wanneer de klimaatproblematiek willen aanpakken, dan hebben we beter een goed inzicht in hoe die ontstaat en verloopt. Misvattingen daarentegen helpen ons geen zier vooruit en brengen vaak veel schade toe. Waanideeën zoals dat vuile lucht ziektes veroorzaakt of dat planten verworven eigenschappen zoals droogteresistentie aan de volgende generatie doorgeven hebben talloze slachtoffers gemaakt. Ook vanuit een evolutionair perspectief is het hebben van ware overtuigingen geen *fait-divers*. Zoals Quine al wist, hebben organismes die systematisch de verkeerde conclusies over hun omgeving trekken, de onhebbelijke neiging om te sterven alvorens zich te voort te planten. Als onware overtuigingen zo kwalijk zijn, waarom bestaan ze dan en waarom bestaan ze op zo een grote schaal?

Vanwaar onzin?

Filosofen en psychologen hebben hierop verschillende antwoorden geformuleerd. Eén ervan is dat onze cognitieve apparatuur soms overgevoelig staat afgesteld en reageert wanneer het niet echt hoeft. De reden erachter is dat, net zoals bij een brandalarm, het soms beter is om te denken dat er iets aan de hand is wanneer dat niet zo is, dan te denken dat er niets is terwijl er wel iets is. Denken dat het ruisen in het struikgewas een roofdier is, is minder kostelijk dan de tijger voor de wind aan te nemen. Omwille van het enorme verschil in kosten heeft natuurlijke selectie ons uitgerust met een overgevoelig brein.³ Een andere reden is dat we over een brein beschikken dat ons moet toelaten om te overleven in de wereld, niet om er

² Buckens (2021).

³ Haselton et al. (2005).

wetenschappelijke kennis over te ontwikkelen. Dit zorgt ervoor dat ons denken behekt is door allerlei biasen die het resultaat zijn van mentale mechanismen en intuïties die op een adequate manier een adaptief probleem oplossen, maar daarmee niet altijd even goed de aard van de contra-intuïtieve wereld doorgronden.⁴ Gelinkt hieraan is de mismatch theorie die ervan uitgaat dat onze breinen qua architectuur weinig verschil vertonen met onze voorouders die leefden als jagers-verzamelaars. Doordat deze breinen in een moderne artificiële omgeving ontwikkelen en werken, die veraf staat van de natuurlijke omgeving waarin ons brein evolueerde, kunnen we verwachten dat onze overtuigingen zo nu en dan de mist ingaan.

De klassieke idee is dat we voor deze verstoringen van ons cognitief apparaat corrigeren door te redeneren. Wanneer we redeneren reflecteren we op onze overtuigingen en kunnen we bepalen of en hoe ze de mist ingaan. Vervolgens kunnen we onze overtuigingen bijstellen en komen tot opvattingen waarvan we denken dat die beter aansluiten bij wat het geval is. Op basis van deze rationele capaciteiten hebben we wetenschap ontwikkeld die onze biasen op zo een systematische manier uitwist dat we eindelijk kunnen begrijpen hoe de wereld daadwerkelijk in elkaar steekt. Een intuïtief wereldbeeld maakt op die manier stilaan plaats voor een contra-intuïtieve maar meer accurate, wetenschappelijke kijk op de wereld.

Epistemische waakzaamheid omzeilen

In zekere zin klopt dit verhaal. We zijn er in de laatste honderden jaren inderdaad in geslaagd om veel beter idee over de wereld te verkrijgen die ons heeft toegelaten om ze naar onze hand te zetten en te verbeteren. Maar toch kan het niet helemaal kloppen. De wetenschappelijke kijk op de wereld is uitzonderlijk. Niet alleen historisch, maar ook vandaag waar een overgrote meerderheid blijft vasthangen aan een absurd geloof in bovennatuurlijke wezens, allerlei vormen van bijgeloof en pseudowetenschap, en complottheorieën. Als al deze mensen beter af zouden zijn

⁴ Gigerenzer et al. (1999).

met ware wetenschappelijk onderbouwde opvattingen, waarom nemen ze dan niet massaal hun toevlucht tot de wetenschap? Sterker nog, waarom verzetten mensen zich zo hardnekkig tegen wetenschappelijke inzichten en technologieën zoals bijvoorbeeld de evolutietheorie en de weerstand tegen genetisch gemodificeerde organismen? Als mensen ware overtuigingen nastreven, waarom bestaat er dan nog steeds zoveel onzin?

Deze vragen worden nog verder scherp gesteld omdat mensen niet goedgegelovig zijn.⁵ Heel wat van onze overtuigingen hebben we niet zelf bedacht maar zijn ons ingelepeld door andere mensen. Denk bv. aan religieuze overtuigingen die we van thuis of in de kerk meekrijgen of wetenschappelijke inzichten die we op school leren. Omdat andere mensen in staat zijn om ideeën in ons hoofd te planten is het belangrijk om niet zomaar uitspraken van anderen te geloven of te aanvaarden. Mocht dit wel het geval zijn, dan zouden anderen ons hopeloos kunnen misleiden en manipuleren. Daarom beschikt ons brein over mechanismen voor epistemische waakzaamheid:⁶ we kijken na of wat de anderen ons vertellen consistent zijn en coherent met wat we al denken te weten. We schatten ook in of de spreker het goed met ons voorheeft en over de juiste informatie kan beschikken. Deze waakzaamheid zorgt ervoor dat we eerder te weinig dan teveel vertrouwen in wat anderen ons vertellen. We staan doorgaans zelfs minder open voor informatie dan goed voor ons is.

Onze aangeboren argwaan maakt het des te vreemder dat mensen een veelheid aan dwaze ideeën in tijden van wetenschap koesteren. We zijn behoorlijk in staat om ware van onware ideeën te onderscheiden en laten dus onzin niet zomaar toe om ons mentaal huishouden te verstoren. Toch slagen sommige foute overtuigingen erin om onze epistemische verdedigingsmuur te omzeilen. Een mogelijke verklaring, die Maarten, Johan en ik hebben verkend op basis van Dan Sperbers epidemiologie van representaties,⁷ is dat sommige vormen van onzin

⁵ Mercier (2020).

⁶ Sperber et al. (2010).

⁷ Sperber (1996).

inspelen op onze aangeboren intuïties. Door deze strategie sluiten overtuigingen aan bij onze intuïtieve verwachtingen en zijn we niet geneigd ze in vraag te stellen. Zo vertonen het creationisme en de weerstand tegen GGO's tekenen van onze intuïtief denken in termen van essenties en doelloorzaken. Ook onze neiging om de wereld te begrijpen in termen van intenties maakt ons vatbaar voor allerlei gekke overtuigingen, van religieuze opvattingen over bovennatuurlijke wezens tot complottheorieën. Door hun intuïtieve aantrekkelijkheid weten deze overtuigingen heel wat geesten te besmetten en zich aldus als mentale virussen te verspreiden.⁸

Deze benadering helpt ons te verklaren waarom een bepaald soort misvattingen meer kans maken op cultureel succes dan andere. Ook kan ze ons helpen te begrijpen waarom mensen bepaalde opvattingen koesteren die tegen hun eigen belangen ingaan. Zo is de weerstand tegen GGO's nefast voor de uitbouw van een duurzame landbouw, ook al is dat waarvan de tegenstanders van genetische modificatie dromen. Zogenaamd alternatieve geneeswijzen zoals de aloude praktijk van aderlaten brengen patiënten behoorlijk wat schade toe in plaats van hen te genezen. De overtuigingen dienen enkel hun eigen belang: ze nemen die vormen aan die hen toelaat om zoveel mogelijk zich te verspreiden en geven geen zier om het lot of de belangen van hun gastheer.⁹

Socially adaptive belief

Toch kan dit niet de enige verklaring zijn. Onze intuïties mogen dan al een rol spelen in de structuur en het culturele succes van sommige misvattingen, de idee dat onware overtuigingen enkel zichzelf dienen staat sinds enkele jaren op losse schroeven. Het wordt steeds duidelijker dat mensen niet de onschuldige slachtoffers zijn die het ongeluk hebben door irrationele opvattingen te zijn besmet. Ze lijken net voordeel te halen uit het aanvaarden en verspreiden van waanideeën. Mensen gebruiken deze overtuigingen niet om praktische of theoretische problemen op te lossen, maar om het beste te maken van de interactie met onze sociale omgeving. De jonge Britse

⁸ Boudry et al. (2015).

⁹ Boudry et al. (2015).

filosoof Dan Williams¹⁰ (2020) spreekt hierbij over *socially adaptive belief*. Dergelijke sociaal aangepaste overtuigingen hoeven niet waar te zijn; meer nog, vaak zijn deze overtuigingen sociaal nuttig net doordat ze onwaar zijn. Bijvoorbeeld, zo verzinnen mensen doorgaans achteraf een verklaring voor wat ze hebben gedaan. Deze *post hoc* rationalisaties weerspiegelen niet hun echte beweegredenen, maar dienen eerder om hun gedrag sociaal acceptabel te maken. Als je geen zin hebt om je te schikken naar de Corona-maatregelen, verkondig dan dat je bezorgd bent om de vrijheid. Als je met je auto in de stad wil blijven rijden, toon je dan bezorgd om mensen met een handicap. Geen verklaring of de juiste verklaring geven – namelijk dat je gewoon je zin wil blijven doen – zou net mensen hun reputatie enorme schade kunnen berokkenen wat vervolgens heel wat kwalijke sociale gevolgen met zich mee kan brengen. De sociale voordelen wegen op tegen de mogelijke kosten van het niet waar zijn – die in het geval van *socially adaptive belief* dan ook doorgaans laag zijn.

De notie van *socially adaptive belief* kan ons helpen te verklaren waarom mensen zo vatbaar lijken voor irrationele opvattingen. Het is niet omdat ze goedgegelovig zijn of dat hun geest besmet is geraakt door mentale virussen. Deze ideeën komen hen goed van pas. Het zijn strategische zetten in een wereld waarin het belangrijk is om tot een bepaalde groep te behoren en met die groep samen te werken en samen te spannen tegen andere groepen. Wanneer mensen beweren te geloven in een platte aarde of de complottheorie verdedigen dat Bill Gates aan de hand van de Corona-vaccins een chip in ons wil planten, dan doen ze dat niet omdat ze dom zijn. Ze doen dit omdat deze overtuigingen bruikbaar zijn voor een aantal uitdagingen waarvoor de sociale wereld hen stelt. De overtuigingen mogen dan al epistemisch irrationeel zijn, vanuit praktisch of instrumenteel oogpunt zijn ze dat allerminst.

De problemen die irrationele overtuigingen oplossen zijn velerlei. Zo dienen ze onder meer om duidelijk te maken tot welke groep we (willen) behoren. Door overtuigingen te verdedigen die flagrant onjuist zijn, schaden we onze reputatie. Wanneer je bijvoorbeeld beweert te geloven dat de aarde plat is of dat de wereld

¹⁰ Williams (2020).

wordt geregeerd door een troep buitenaardse reptielen die zich als menselijke politici hebben vormd, stellen mensen zich ernstig vragen bij je cognitieve en rationele vermogens. Dit zorgt ervoor dat je op die manier een betrouwbaar medestander bent van een groep die zich tegen de mainstream wil afzetten. Door deze absurditeiten publiek te verdedigen schaad je je reputatie binnen de mainstream maar vijzel je tegelijkertijd je reputatie op binnen je gemarginaliseerde sociale groep.¹¹

Doordat mensen aan de hand van onware overtuigingen signaleren tot welke groep ze behoren, kunnen andere leden van de groep deze signalen gebruiken om andere betrouwbare groepsleden te herkennen.¹² Op deze manier kunnen onzinnige opvattingen deel uitmaken van de identiteit van een groep – om tot onze club te behoren moet je deze opvattingen koesteren en uitdragen! Wanneer je aan deze overtuigingen begint te twijfelen – vaak doordat de sociale kosten te hoog worden omdat je bv. veel in aanraking komt met mensen buiten de groep – kan dit leiden tot sociale uitsluiting – zoals mensen die hun geloof achterlaten of uit een sekte stappen al te vaak kunnen getuigen.

Wanneer je aan de hand van flagrante misvattingen kan uitmaken wie tot je klikje behoort, dan kan je ook gemakkelijker dingen coördineren en samenspannen tegen andere groepen. Als mensen ervan overtuigd zijn dat Joden kinderen ontvoeren en offeren bij nachtelijke rituelen, dan kunnen ze op basis van hun anti-Joodse sentimenten plannen maken en gezamenlijk actie ondernemen tegen deze bevolkingsgroep. Tegelijkertijd gebruiken mensen deze waanideeën om hun wandaden te rechtvaardigen. De Joden worden vervolgd omwille van hun veronderstelde verschrikkelijke gebruiken.¹³

Redeneren

Uit dit laatste blijkt dat we niet al te veel heil dienen te verwachten van onze redeneervermogens. Waar filosofen en psychologen eerder dachten dat de rede ons

¹¹ Mercier (2020).

¹² Funkhouser (2022).

¹³ Blancke (2023).

naar de waarheid kon leiden, begrijpen we nu met de hulp van cognitieve wetenschappers Hugo Mercier en Dan Sperber steeds beter haar echte functie. Redeneren, stellen zij, dient niet om absolute waarheden te vinden zoals Descartes dacht. Of om onze emotionele en intuïtieve oordelen bij te stellen zoals Kahneman suggereert. Daartoe lijkt de rede onvoldoende uitgerust. In het eerste geval loopt de rede verloren in eindeloze speculatie en eindigt op die manier op uiteenlopende plaatsen. In het tweede geval corrigeert de rede onze intuïtieve opvattingen niet, maar praat ze die net goed. Zoals Karl Popper heel goed begreep staat de confirmatiebias – of de *myside bias*, zoals Mercier en Sperber prefereren – ons behoorlijk in de weg om tot correcte overtuigingen te komen. Eerder komt ze uit bij die overtuigingen die ons goed uitkomen. En die zal de rede met hand en tand verdedigen.¹⁴

Dit verdedigen gebeurt door onze opvattingen, maar ook ons gedrag, redelijk te maken, dit wil zeggen door aan te tonen dat we spreken en handelen volgens wat onze sociale omgeving te rechtvaardigen en daarom acceptabel vindt. Op die manier geven we aan dat we spreken en handelen volgens de normen van de sociale groep waartoe we willen behoren. Dit manoeuvre kan enkel succesvol zijn wanneer we onze redenen afstemmen op ons publiek. We shoppen daarom in de markt van redenen die onze sociale omgeving acceptabel vindt. Het aanbod op deze markt kan verschillen van groep tot groep. Waar binnen de wetenschap persoonlijke intuïties of emoties doorgaans niet als goede redenen worden aanvaard, kunnen die binnen een groep religieuzen of aanhangers van pseudowetenschap perfect redelijk en dus aanvaardbaar zijn.

We redeneren dus niet om tot een begrip van de wereld te komen maar voornamelijk om onze reputatie te managen. Door aan te geven dat ons gedrag redelijk en dus acceptabel is, tonen we ons betrouwbare partners. We handelen immers volgens de normen die we met onze redenen associëren. De anderen weten dan wat ze van ons kunnen verwachten en kunnen evalueren of ze die verwachtingen

¹⁴ Mercier & Sperber (2017).

appreciëren of niet. Ook anderen verkopen als het ware zichzelf door het geven van redenen. Hierdoor ontstaat een coöperatieve markt waaruit we de partners kunnen kiezen die denken en handelen volgens de normen die wij ook hanteren.¹⁵ Bijvoorbeeld, wanneer Evy beweert geen vlees te eten om dierenleed te vermijden, dan verwachten we niet dat ze haar hond zal slaan. Binnen een groep van mensen die eveneens dierenleed willen vermijden, zal Evy bekend komen te staan als iemand met het hart op de juiste plaats. Evy is een van hen. Binnen een groep van beenhouwers zal Evy vermoedelijk minder succes hebben. Daar zal het vermijden van dierenleed geen aanvaardbare reden zijn. Niet zozeer omdat beenhouwers vandaag geen dierenleed willen vermijden maar eerder omdat ze vinden dat deze bezorgdheid het slachten en opeten van dieren niet in de weg staat. Evy zal daarom volgens hen onredelijk zijn. Ze stemt haar gedrag af de op verkeerde normen.

Redeneren is daarom dubbel strategisch. We shoppen op de markt der redenen¹⁶ om ons vervolgens te verkopen in de coöperatieve markt. Enkel op die manier kunnen we onze reputatie in eer houden, een reputatie op basis waarvan anderen beslissen of ze al dan niet met je willen samenwerken. In een dergelijke sociale context is het voor irrationele opvattingen goed vertoeven. Zolang de redenen die je aandraagt voor je omgeving acceptabel zijn, kan je met heel wat weggkomen. Je omgeving zelf heeft ook heel wat belangen te verdedigen en is daarom niet louter of voornamelijk geïnteresseerd in ware overtuigingen. Binnen een groep antisemieten kom je weg met duistere complotten over de Joodse wereldoverheersing, binnen een stel creationisten kan je perfect de Bijbel invoeren om je gedeelde conservatieve opvattingen omtrent de rol van de vrouw of abortus te verdedigen. Veel heil lijken we dus van onze redeneervermogens niet te mogen verwachten. Je begint je op den duur af te vragen hoe de menselijke primaat ooit wetenschap en betrouwbare, ware opvattingen over de wereld heeft kunnen ontwikkelen!

¹⁵ Barclay (2013); Noë & Hammerstein (1995).

¹⁶ Williams (2022).

Waarheid, een kwestie van reputatie?

Toch zijn we erin geslaagd en hoe! We begrijpen bijvoorbeeld steeds beter hoe het heelal is ontstaan, welke wetten en krachten er gelden en hoe het universum zal eindigen. We weten nu dat alle leven op aarde, inclusief wijzelf, het resultaat is van blinde evolutie dat over miljoenen jaren heen tot uiterst divers en soms tot bijzonder complex leven heeft geleid. Ook beginnen we steeds beter zicht te krijgen op de werking van een van de meest complexe organen die evolutie heeft voortgebracht, namelijk het menselijke brein met al zijn capaciteiten en beperkingen. Gezien de manier waarop de kaarten voor ons geschud waren – onze drang om dingen te geloven die ons sociaal goed uitkomen en ze vervolgens ten allen tijde en met alle macht redelijk te maken – is dat een uitzonderlijke prestatie. Dit is behoorlijk letterlijk te nemen, want wetenschap is historisch en ook vandaag nog werkelijk de uitzondering. Hoe hebben we dit gerealiseerd?

Volgens mij is het beknopte antwoord op deze vraag: door ware overtuigingen sociaal adaptief te maken. Binnen de wetenschap scoor je reputationele punten door proposities te geloven en te communiceren die waar zijn, door de juiste methodes toe te passen en niet te frauderen. Op die manier is waarheid niet alleen van tel voor onze oordelen die ons moeten toelaten om de wereld rondom ons te navigeren. Ze bieden ook een voordeel binnen de specifieke sociale context van de wetenschappelijke gemeenschap.

Een langer antwoord op de vraag brengt ons onder meer tot een analyse van hoe binnen wetenschap een bijzondere markt der redenen is ontstaan die bepaalt hoe wetenschappers zich dienen te gedragen, te geloven en te spreken willen ze als een betrouwbare partner in de zoektocht naar kennis worden erkend. Wetenschappers kunnen vervolgens shoppen in deze markt om aan te tonen dat ze inderdaad gerechtvaardigd denken, spreken en handelen. Wie zich niet houdt aan de regels, loopt het risico uitgestoten te worden en mogelijks in de wereld van de pseudowetenschap te verzeilen.¹⁷ Een ander aspect is hoe wetenschappers zich

¹⁷ Blanke (2022).

verbinden tot de uitspraken die ze maken over de wereld. Bij elke uitspraak die we maken verbinden we ons tot wat we beweren. Deze verbintenis creëert bepaalde verwachtingen bij de anderen waardoor die weten hoe je je zal gedragen en aldus hun handelingen op die van jou kunnen afstemmen. Het is voor de anderen dus ook van belang dat je vervolgens de dingen zegt en doet die in lijn liggen van wat je eerder beweerde. Zo niet, dan kom je bekend te staan als onbetrouwbaar.¹⁸

Niet alle uitspraken die we doen kunnen gecheckt worden. Denk bijvoorbeeld aan religieuze of metafysische uitspraken of beweringen over magie of het verleden. Hierdoor ontstaat heel wat ruimte voor verbeelding, speculatie en propaganda zonder mogelijke consequenties voor iemands reputatie. Integendeel, zoals we net zagen, kan het net heel voordelig zijn om gekke opvattingen te omarmen. Met de wetenschap hebben we evenwel manieren gevonden om uitspraken over domeinen die moeilijk te controleren zijn toch te binden aan de empirie. Hierdoor zetten wetenschappers binnen een sociale omgeving die ware overtuigingen op prijs stelt, hun reputatie op het spel. Hun beweringen zijn niet langer vrijblijvend. Wanneer je beweert dat het vacuüm bestaat, voer dan experimenten uit die dit aantonen. Wanneer eigenschappen van organismen door genen worden bepaald, dan kan je door genetische manipulatie die eigenschappen wijzigen. Als je pogingen om je uitspraken hard te maken evenwel op niks uitdraaien, dan berg je ze beter op. Anders dreig je reputatieschade op te lopen en eventueel zelfs uitgesloten te worden.

Uiteraard werkt het morele systeem van de wetenschap verre van perfect. Hoe kan het ook anders, het is mensenwerk. Kuhn (1962) wist ons al te vertellen dat een paradigma wetenschappers oplegt hoe ze moeten denken, praten en handelen. En wetenschappers zullen er zich naar schikken, ook al leidt het paradigma niet tot ware overtuigingen. Het vraagt dan bijzondere moed, vaak door jonge revolutionairen die baat hebben bij het in vraag stellen van het paradigma, om het anders te doen. Ook schuwen wetenschappers er niet altijd voor om de empirie aan hun beweringen aan te passen door falsifiërende bevindingen in de schuif te laten belanden, de data te

¹⁸ Geurts (2019).

masseren of door zelfs ronduit fraude te plegen. Maar toch: het is niet omdat wetenschap feilbaar is, dat het niet werkt. Door waarheid een reputationeel goed te maken, zijn we erin geslaagd om steeds beter de wereld rondom en onszelf beter te leren kennen.

Referenties

- Barclay, P. (2013). Strategies for cooperation in biological markets, especially for humans. *Evolution and Human Behavior*, 34(3), 164-175.
<https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2013.02.002>
- Blancke, S. (2022). Science as a moral system. *Synthese*, 200(6), 454.
<https://doi.org/10.1007/s11229-022-03877-7>
- Blancke, S. (2023). Nothing about collective irrationalities makes sense except in the light of cooperation. *Philosophical Psychology*, 36(5), 990-1010.
<https://doi.org/10.1080/09515089.2023.2169602>
- Boudry, M., Blancke, S., & Pigliucci, M. (2015). What makes weird beliefs thrive? The epidemiology of pseudoscience. *Philosophical Psychology*, 28(8), 1177-1198.
<https://doi.org/10.1080/09515089.2014.971946>
- Buekens, F. (2021). *Inzicht en illusies: Inleiding tot de filosofie*. Borgerhoff & Lamberigts.
- Funkhouser, E. (2022). A tribal mind: Beliefs that signal group identity or commitment. *Mind & Language*, 37(3), 444-464.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1111/mila.12326>
- Geurts, B. (2019). Communication as commitment sharing: Speech acts, implicatures, common ground. *Theoretical Linguistics*, 45(1-2), 1-30.
<https://doi.org/doi:10.1515/tl-2019-0001>
- Gigerenzer, G., Todd, P. M., & the ABC research group. (1999). *Simple heuristics that make us smart*. Oxford University Press.
- Haselton, M. G., Nettle, D., & Andrews, P. W. (2005). The evolution of cognitive bias. In D. M. Buss (Ed.), *The handbook of evolutionary psychology* (pp. 724-746). John Wiley & Sons.

- Kuhn, T. S. (1962). *The structure of scientific revolutions*. University of Chicago Press.
- Mercier, H. (2020). *Not born yesterday: The science of who we trust and what we believe*. Princeton University Press.
- Mercier, H., & Sperber, D. (2017). *The enigma of reason*. Harvard University Press.
- Noë, R., & Hammerstein, P. (1995). Biological markets. *Trends in Ecology & Evolution*, 10(8), 336-339. [https://doi.org/10.1016/S0169-5347\(00\)89123-5](https://doi.org/10.1016/S0169-5347(00)89123-5)
- Sperber, D. (1996). *Explaining culture: A naturalistic approach*. Blackwell.
- Sperber, D., Clement, F., Heintz, C., Mascaro, O., Mercier, H., Origg, G., & Wilson, D. (2010). Epistemic vigilance. *Mind & Language*, 25(4), 359-393. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0017.2010.01394.x>
- Williams, D. (2020). Socially adaptive belief. *Mind & Language*, 36(3), 333-354. <https://doi.org/10.1111/mila.12294>
- Williams, D. (2022). The marketplace of rationalizations. *Economics and Philosophy*, 39(1), 1-25. <https://doi.org/10.1017/S0266267121000389>