

BOOK REVIEWS

Maria IJzermans, *De overtuigingskracht van emoties bij het rechterlijk oordeel*

Henrike Jansen

Maria IJzermans, De overtuigingskracht van emoties bij het rechterlijk oordeel (Den Haag: Boom Juridische uitgevers, 2011), 329 p.

Emoties behoren wel degelijk een rol te spelen in de rechtszaal. Pleiters dienen ernaar te streven emoties los te maken bij de rechter en rechters dienen zich op hun beurt niet alleen open te stellen voor hun eigen emoties in de oordeelsvorming, maar moeten zelf ook emotionele overtuigingsmiddelen in hun vonnis gebruiken. Deze gewaagde stellingen worden verdedigd door Maria IJzermans in het proefschrift waarop zij vorige zomer is gepromoveerd. In een zeer uitvoerig en goed gedocumenteerd betoog stelt ze dat een oordeel waarbij, naast andere overwegingen, ook emoties een rol hebben gespeeld in de totstandkoming ervan, een beter oordeel is dan een oordeel waarbij emoties geen factor van belang waren.

IJzermans' belangstelling voor de rol van emoties in het rechterlijke beslisproces is gewekt door de colleges klassieke retorica die zij in Tilburg doceert, waarin uiteraard de drie aristotelische overtuigingsmiddelen logos, ethos en pathos aan de orde komen. Logos staat voor de zakelijke argumentatie, ethos voor een beroep op het eigen (goede) karakter en pathos voor een beroep op emoties. Door het doceren van die colleges rezen bij IJzermans allerlei vragen over het emotionele overtuigingsmiddel pathos. Aan 'emoties' kleven een negatieve connotatie: ze doen denken aan manipulatie, willekeur en irrationaliteit. Maar klopt dit beeld wel?

Op basis van inzichten uit de klassieke retorica, filosofie, psychologie en rechtstheorie ontvouwt IJzermans haar minutieuze betoog. In hoofdstuk 2 laat ze zien dat, hoewel in de klassieke oudheid het karakter van de rechtsvinding langzaam veranderde van minder naar meer geprofessionaliseerd, de handboekschrijvers het advies bleven geven om van emotionele middelen gebruik te maken. Daaruit concludeert ze dat het gebruik van emoties ook in de huidige Nederlandse, geprofessionaliseerde rechtspraktijk relevant zou kunnen zijn. In hoofdstuk 3 stelt ze op basis van het werk van Aristoteles, Cicero en Quintilianus dat logos, ethos en pathos alle drie even belangrijke overtuigingsmiddelen zijn.

Hoe emoties volgens moderne emotietheorieën werken, wordt verklaard in hoofdstuk 4. De overtuigingskracht van emoties zit in hun functionaliteit als bron van kennis: ze verschaffen het subject informatie over de wereld en maken het subject klaar om naar die kennis te handelen. Emoties geven namelijk inzicht

Henrike Jansen

in de waarden die in een bepaalde situatie belangrijk zijn (normatieve kennis) en in de waarden, motieven en belangen van anderen (empathische kennis). Bovendien belichten ze bepaalde aspecten van een situatie en schuiven ze andere aspecten naar de achtergrond (schijnwerperfunctie). En ten slotte stellen ze ons in staat beslissingen te nemen (beslisfunctie): mensen die een beschadiging hebben in het deel van de hersenen dat de emoties regelt, kunnen geen knopen meer doorhakken.

Maar welk effect hebben emoties nu precies op de oordeelsvorming? Voordat deze vraag wordt beantwoord, laat IJzermans eerst zien – in hoofdstuk 5 – dat het nemen van beslissingen – ook juridische – überhaupt niet zo'n rationele bezigheid is als we wel zouden willen. Psychologisch en neurologisch onderzoek heeft uitgewezen dat het proces van oordeelsvorming plaatsvindt door middel van een wisselwerking tussen een onbewust intuïtief en een bewust deliberatief proces. Het intuïtieve proces maakt gebruik van iemands expliciete, impliciete en associatieve, niet-talige kennis, ofwel van iemands persoonlijke ervaring en expertise. Ook juridische rationaliteit speelt in dit proces een rol, namelijk via de ervaringen die een rechter daarmee heeft. Het intuïtieve proces leidt tot een intuïtief oordeel; een rechter wordt zich dit oordeel gewaar door het 'rechtsgevoel'. Dit oordeel wordt gecontroleerd en eventueel gewijzigd door het bewuste, deliberatieve proces. In dit proces speelt vooral talige kennis een rol, waarbij moet worden gedacht aan de juridische rationaliteit, maar ook aan verbeelding en empathie.

In de oordeelsvorming spelen ook zogenaamde cognitieve en emotionele heuristieken een rol. Dat zijn vuistregels waarmee we snel tot een oordeel kunnen komen. Een voorbeeld van een cognitieve vuistregel is: 'Hoe meer kenmerken A en B gelijk hebben, hoe waarschijnlijker het is dat A bij B hoort' (representativiteitsregel). Een voorbeeld van een emotionele vuistregel is de 'voelt goed-regel', op basis waarvan mensen menen dat het oordeel dat goed voelt, waarschijnlijk ook het juiste oordeel is. Dergelijke vuistregels zijn nodig omdat we geen tijd hebben om alles uitgebreid te beredeneren. De oordelen die uit deze vuistregels voortkomen, zijn echter niet altijd rationeel, en dan worden het valkuilen, bijvoorbeeld als ze ertoe leiden dat bewijs voor het tegendeel wordt genegeerd.

Het algemene wantrouwen tegen emoties komt voort uit de angst voor subjectiviteit en willekeur. In hoofdstuk 6 betoogt IJzermans echter dat een subjectief oordeel beter is dan een objectief oordeel. Het persoonlijke oordeel verdient vertrouwen omdat het is gebaseerd op belevings- en ervaringskennis. Juist de persoonlijke waarden van een rechter, de waarden van de taakomgeving en de culturele waarden zouden hem minder vatbaar maken voor manipulatie en oneigenlijke argumenten, omdat hij door zijn betrokkenheid over criteria beschikt om de situatie te beoordelen. Niet alle emoties zijn echter toegestaan, alleen emoties die 'passend' zijn. Dat zijn 'taakgebonden' emoties: 'emoties die voortkomen uit de taak zoals die in deze zaak verricht moet worden ofwel taakgebonden emoties die voor de oordeelsvorming in deze zaak relevant zijn' (p. 204).

Om te kijken of emoties het oordeelsproces ook op een negatieve manier kunnen beïnvloeden, gaat IJzermans uitvoerig alle eisen langs die in de literatuur aan de rechterlijke oordeelsvorming worden gesteld, zoals de eisen van objectiviteit, deskundigheid en rechtvaardigheid. Ze concludeert dat betrokken oordeelsvorming niet met deze eisen op gespannen voet staat, vaak integendeel. Al met al wegen de positieve effecten van emoties op de oordeelsvorming volgens IJzermans dan ook op tegen de negatieve. De negatieve effecten bestaan uit de eerder behandelde emotionele valkuilen, maar die vormen geen groter gevaar dan de (cognitieve) valkuilen die bij het zakelijk redeneren horen. Om het gevaar van valkuilen te minimaliseren, pleit IJzermans voor meer aandacht in de juridische opleidingen voor redeneer- en beslisprocessen, en voor emotionele luciditeit. Mensen die inzicht hebben in hun eigen emotionele beleving, blijken namelijk beter het effect van emoties op hun oordeel te kunnen reguleren.

Hoofdstuk 7 biedt ten slotte richtlijnen voor het gebruik van emotionele overtuigingsmiddelen in de rechtszaal. Het hoofdstuk begint met 'algemene' adviezen, grotendeels gebaseerd op adviezen uit de klassieke retorica, zoals het afstemmen van je betoog op je publiek en het aanpassen van je taalgebruik aan de situatie. Daarna volgen specifiekere adviezen voor de pleiter, respectievelijk de rechter. De adviezen in dit hoofdstuk betreffen niet alleen pathos, maar ook ethos. Omdat ethos tot doel heeft dat de spreker geloofwaardig op de toehoorder overkomt, werkt het volgens IJzermans net zoals pathos via het bespelen van de emoties van de toehoorder.

De uitgebreide kennis die IJzermans heeft vergaard van onderzoeksresultaten uit uiteenlopende disciplines, het feit dat ze deze resultaten op een relevante manier met elkaar in verband brengt, dat ze haar keuze voor de ene en het verwerpen van de andere theorie uitgebreid beargumenteert en dit alles ook nog eens in heldere zinnen weet op te schrijven, maakt van dit proefschrift een niet geringe prestatie. Haar bevindingen zijn verder, in het licht van ontwikkelingen waarin de rechterlijke macht vertrouwen aan het inboeten is en waarin de kwaliteit van de rechterlijke motivering ter discussie wordt gesteld, van groot belang. Haar aanbeveling voor meer aandacht onder juristen voor de valkuilen bij het redeneren is dan ook van harte toe te juichen. Het werk van Crombag, Van Koppen & Wagenaar en van Ton Derksen laat immers genoegzaam zien dat beslissers gemakkelijk in een eenmaal gekozen hypothese blijven hangen en dan doof blijven voor alternatieve verklaringen. Maar nopen IJzermans' bevindingen inderdaad tot de conclusie dat emoties een grotere rol moeten spelen in de rechtszaal? Ik zie in dit proefschrift geen reden om deze vraag positief te beantwoorden en licht dat hieronder toe.

Willen emoties een rol spelen in het beslisproces, dan moeten ze eerst opgewekt worden. Dit proefschrift was een mooie aanleiding geweest om tot een precieze omschrijving te komen van wat nu eigenlijk onder een 'emotioneel overtuigingsmiddel' moet worden verstaan en waarin precies een emotioneel overtuigingsmiddel zich onderscheidt van een rationeel overtuigingsmiddel. Dergelijke vragen worden in dit proefschrift echter niet gesteld. IJzermans noemt de volgende pathos-adviezen voor een pleiter: (1) de pathetische formulering (stijl, bewoor-

Henrike Jansen

ding) van een argument (p. 246 en 254), (2) 'het op zoek gaan naar de belangen van de rechter die betrokken zijn bij [d.w.z. 'die een impact zouden kunnen hebben op', *HJ*] de taak die de rechter moet verrichten in deze zaak' (p. 255), en (3) het 'wijzen op de feitelijk[e], beleidsmatige of ethische consequenties die de alternatieve beslissingen hebben' (p. 255). Maar wat houdt het concreet in dat een pleiter aandacht besteedt aan de belangen van de rechter? Moet die daarvoor proberen na te gaan wat de persoonlijke waarden van de desbetreffende rechter zijn door te achterhalen wat deze in het verleden heeft beleefd? En waarom zou het wijzen op de consequenties van een beslissing per se een emotioneel overtuigingsmiddel zijn? Dat kan het zijn, maar dat hoeft niet. Er bestaan volstrekt rationele consequentie-argumenten, ook in het recht. Emotioneel wordt een dergelijk argument pas als het is verpakt in pathetische bewoordingen.

Een ander probleem is dat IJzermans niet duidelijk maakt wanneer een emotioneel overtuigingsmiddel nog 'passend' is en wanneer niet meer. De opmerking dat een emotioneel overtuigingsmiddel in proportie moet zijn met de context en de ernst van de gebeurtenis (p. 242), biedt wat mij betreft niet veel soelaas. Maar IJzermans suggereert elders dat het helemaal niet nodig is om de eis van passendheid te concretiseren. Een pleiter die een beroep doet op irrelevante pathetiek, diskwalificeert immers zichzelf (o.a. p. 2, 241, 255). De beoordeling van de emotionele middelen die de pleiter gebruikt, komt dan voor rekening van de rechter, want die moet 'niet-passende emoties als irrelevant ter zijde (...) schuiven' (p. 241). Zodra een pleiter over de schreef gaat, zal een (goede) rechter hem minder serieus nemen.

Maar het huidige rechtssysteem werkt al zo, dus wat is nu het vernieuwende aan IJzermans' betoog? Het lijkt erop dat de oproep om gebruik te maken van emotionele overtuigingsmiddelen helemaal niet zo controversieel is als deze op het eerste gezicht overkomt. Dat geldt des te meer als we kijken hoe volgens IJzermans rechters gebruik kunnen maken van emotionele overtuigingsmiddelen. Het blijkt er niet om te gaan dat rechters laten zien welke emoties bij hun eigen oordeelsvorming betrokken zijn geweest; het gaat erom dat ze aandacht besteden aan de emoties die leven bij de adressanten. Dat kunnen ze enerzijds doen door gezond verstand, voortreffelijk karakter en goede wil te tonen (ethos) en anderzijds door empathie te tonen. Dit laatste houdt in dat rechters de partijen laten merken dat die gehoord zijn, dat rechters 'betrokkenheid' tonen, bijvoorbeeld door minimaal op de belangrijkste argumenten van de verliezende partij in te gaan.

IJzermans is hier wel erg ver afgedwaald van de aanleiding tot haar proefschrift, in het kader waarvan ze zich afvraagt of het gebruik van pathos in de rechtszaal, gedemonstreerd met het overdreven pathetische taalgebruik van de advocaat van O.J. Simpson, ook geschikt is voor de Nederlandse situatie (p. 4). Empathie is gewoonlijk niet het eerste waar je aan denkt bij pathos, en ethos is ook geen pathos. Natuurlijk kun je beargumenteren, zoals IJzermans doet, dat overtuiging door ethos ook op een bepaalde manier via de emoties van de toehoorder plaatsvindt en dat empathie gevoelens bij de toehoorder oproept. Maar met zo'n rede-

nering kun je ook concluderen dat argumenten die een beroep doen op de juridische rationaliteit gevoelens kunnen oproepen. Dat maakt van zulke argumenten echter nog geen emotionele argumenten.

In dit proefschrift wordt helaas niet duidelijk gemaakt hoe gepaste emoties op een gepaste manier opgeroepen kunnen worden in een rechtszaak. Bovendien wordt aan het begrip 'emotioneel overtuigingsmiddel' deels een niet-gangbare en voor het overige een onduidelijke invulling gegeven. Daarom kan dit boek niet als basis dienen ter beantwoording van de vraag of het wenselijk is dat emoties een grotere rol gaan spelen in het recht dan nu het geval is. Dat neemt niet weg dat IJzermans' proefschrift zeer veel waardevolle elementen bevat, die de moeite van het overdenken meer dan waard zijn.