



Taaltopics

Argumenteren

Denk kritisch, adviseer overtuigend!

Cees Braas, Ellie van der Geest, Annemieke de Schepper

Vierde druk



Noordhoff Uitgevers

Argumenteren

Denk kritisch, adviseer overtuigend

'Het nieuwe dient zich te onderscheiden van het reeds bestaande. Het heeft een excuus nodig om te mogen bestaan, terwijl wat langer bestaat alleen maar door hoeft te gaan met bestaan om iedereen de mond te snoeren.'

Grunberg, A. (2008). *De dood en de verkoop, Over de oorlog die handel in boeken heet; zeventiende Bert van Selm-lezing*. Leiden: Stichting Neerlandistiek, p.16.

Taaltopics

Argumenteren

Denk kritisch, adviseer overtuigend

Cees Braas

Ellie van der Geest

Annemieke de Schepper

Vierde druk

Noordhoff Groningen | Houten

Eventuele op- en aanmerkingen over deze of andere uitgaven kunt u richten aan:
Noordhoff Uitgevers bv, Afdeling Hoger Onderwijs, Antwoordnummer 13, 9700 VB
Groningen, e-mail: info@noordhoff.nl

Met betrekking tot sommige teksten en/of illustratiemateriaal is het de uitgever, ondanks zorgvuldige inspanningen daartoe, niet gelukt eventuele rechthebbende(n) te achterhalen. Mocht u van mening zijn (auteurs)rechten te kunnen doen gelden op teksten en/of illustratiemateriaal in deze uitgave dan verzoeken wij u contact op te nemen met de uitgever.



0 / 15

© 2015 Noordhoff Uitgevers bv Groningen/Houten, The Netherlands.

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet 1912 dient men de daarvoor verschuldigde vergoedingen te voldoen aan Stichting Reprorecht (postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten Organisatie, postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.stichting-pro.nl).

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without the prior written permission of the publisher.

ISBN (ebook) 978-90-01-85529-1
ISBN 978-90-01-80948-5
NUR 810

Woord vooraf bij de vierde druk

Vaardigheid in argumenteren wordt in onze samenleving steeds belangrijker. Burgers worden geacht mondig te zijn, consumenten kritisch en studenten onderzoekend. Bedrijven en organisaties verwachten in toenemende mate dat hun (hoogopgeleide) medewerkers initiatiefrijk zijn en een actieve inbreng hebben in alle bedrijfsprocessen. Daar hoort een behoorlijke dosis argumentatievaardigheid bij; we hebben immers ook de stilzwijgende afspraak dat we proberen meningsverschillen langs verbale weg op te lossen en niet door de andere partij te dwingen, te bedreigen of fysiek uit te schakelen.

Argumenteren moet dus. Zo simpel is het.

Dit boek over argumenteren, onderdeel uit de reeks *Taaltopics*, is primair bestemd voor studenten in het hoger onderwijs. Ook is dit boek bruikbaar voor iedereen die in de eigen werksituatie regelmatig anderen mee moet krijgen met de eigen adviezen, voorstellen en ideeën.

Centraal in het boek staat bevordering van kritisch denken en verbetering van de praktische argumentatievaardigheid. Daarom spitsen we onze aandacht toe op het voorbereiden, uitwerken en uiteindelijk mondeling presenteren van overtuigende adviezen. De algemene theorie over argumenteren plaatsen we steeds in het teken van het toewerken naar een verhaal dat een publiek kan overtuigen. Alles wat in dit boek aan de orde komt, levert een bijdrage aan twee basiscompetenties waarover iedere hogeropgeleide in onze samenleving hoort te beschikken:

- kritisch omgaan met bronnen en teksten
- een overtuigend advies opstellen en presenteren.

Taaltopics Argumenteren bevat veel voorbeelden en oefenmateriaal, ontleend aan de praktijk. Het is daardoor goed afgestemd op de beroepspraktijk waar studenten uit het hoger onderwijs veelal in terecht komen.

In deze vierde druk is de opzet van het boek flink gewijzigd. We besteden nu nadrukkelijk aandacht aan de kritische omgang met bronnen en teksten. Van studenten in het hoger onderwijs verwachten we dat zij bronnen kunnen vinden, selecteren en beoordelen. Ook verwachten we een zelfkritische houding van studenten bij teksten die zij in het kader van hun opleiding produceren. Met de aanpassingen in deze nieuwe druk draagt *Taaltopics Argumenteren* hopelijk bij aan de oordeelsvorming van studenten ('Oordeelsvorming' is een van de Dublin-descriptoren¹). Het boek besteedt on-

1 Dublin-descriptoren zijn internationaal overeengekomen belangrijke generieke leerdoelen voor alle studenten in het hoger onderwijs.



verminderd aandacht aan het succesvol overtuigen, nu toegespitst op het voorbereiden, schrijven en presenteren van een advies, plan of voorstel.

Door de gewijzigde opzet zijn belangrijke overzichten (redeneertypen, drogredenen) uit de bijlagen weer in de hoofdtekst opgenomen. Verder zijn er in deze vierde druk veel voorbeelden geactualiseerd en zijn er oefeningen toegevoegd en/of vervangen. Ook hebben we ons ingespannen de inhoud door een vernieuwde vormgeving en meer illustraties toegankelijker te maken.

Graag zeggen we dank aan Robert Hoeksema van de bibliotheek van de Hogeschool Utrecht, die waardevolle aanvullingen en verbeteringen heeft bijgedragen aan hoofdstuk 3.

Culemborg, Leiden, Schiedam, september 2014

Cees Braas
Ellie van der Geest
Annemieke de Schepper

Inhoud

Inleiding 9

1 Standpunten, argumenten en redeneringen 13

- 1.1 Standpunten en argumenten 14
- 1.2 Redeneringen 16
- 1.3 Argumentatiestructuren 18
- 1.4 Argumentatieve signaalwoorden 21
- 1.5 Visuele weergave van argumentatie 22
- 1.6 Lastig te herkennen argumentatie 24
- 1.7 Niet-argumentatieve passages 25
- 1.8 Logos, ethos, pathos 26



2 Voorbereiden van een overtuigend verhaal: de vooranalyse 31

- 2.1 Stappen van een vooranalyse 32
- 2.2 Stap 1 Ken jezelf en je publiek 35
- 2.3 Stap 2 Analyseer doel, gewenste indruk, inhoud, opbouw, toon, stijl en vorm 36
- 2.4 Stap 3 Inventariseer weerstand en welwillendheid 47
- 2.5 Stap 4 Maak strategische keuzes voor je verhaal 50



3 Zoeken en selecteren van betrouwbare bronnen 55

- 3.1 Wanneer bronnen zoeken? 56
- 3.2 Zoeken naar bronnen 57
- 3.3 Selecteren van bronnen 61



4 Kiezen van de juiste argumenten 65

- 4.1 Standaardgeschilpuntenmodel 66
- 4.2 Argumenten 70
- 4.3 Redeneringen 72
- 4.4 Drogedenen 78



5 Overtuigen op schrift 85

- 5.1 Inhoud 86
- 5.2 Opbouw 89
- 5.3 Toon en stijl 103
- 5.4 Vorm 107



Inleiding

In dit boek richten we ons helemaal op argumenteren en argumentatievaardigheid. Daarbij gaat het om vragen als:

- Hoe vind ik bronnen, en waarop kan ik selecteren?
- Hoe beoordeel ik argumentatie en hoe selecteer ik goede argumenten?
- Hoe stem ik mijn argumentatie af op doel en publiek?
- Hoe schrijf ik een overtuigend advies, voorstel of plan?
- Hoe overtuig ik anderen als ik mijn advies, voorstel of plan mondeling presenteer?
- Hoe beantwoord ik kritische vragen en pareer ik effectief drogredenen?

Taaltopics Argumenteren is primair bedoeld voor studenten in het hoger onderwijs. Voorop staat namelijk het vergroten van de kritische zin en praktische argumentatievaardigheid van de lezer. De maatschappij doet nu eenmaal in zeer veel situaties een beroep op de denkracht en argumentatie van mensen: van kiezer tot lijsttrekker, van verkoper tot klant of van docent tot student. Menigeen zal, ook buiten de sfeer van het onderwijs, zijn voordeel kunnen doen met een toegenomen vaardigheid in het overtuigen van anderen.

Argumentatie kom je in allerlei soorten teksten tegen: e-mails, rapporten, sollicitatiebrieven, gerechtelijke vonnissen, presentaties enzovoort. Adviesboeken over rapporteren of solliciteren geven vaak wel enige aanwijzingen voor de specifieke argumentatie in dergelijke teksten. Maar algemene aanwijzingen om een rapport, brief of presentatie overtuigend te maken, vind je er niet in. Het gaat dan om het vinden van argumenten, het afstemmen van je verhaal op je publiek, het kiezen van de juiste argumenten. Juist dit soort zaken komen aan de orde in dit boek.

Onze visie is: zorg dat je altijd eerst nadenkt over een goede inhoud en goede argumenten, voor je een overtuigend verhaal op papier zet en/of presenteert. Natuurlijk hebben studenten en andere gebruikers van dit boek al een zekere vaardigheid in argumenteren en overtuigen. Wij willen die al aanwezige vaardigheid op een hoger niveau brengen door middel van gerichte aandacht voor het zoeken, selecteren en beoordelen van bronnen, het zoeken, afwegen en ordenen van argumenten en het afstemmen van de argumentatie op het beoogde publiek.

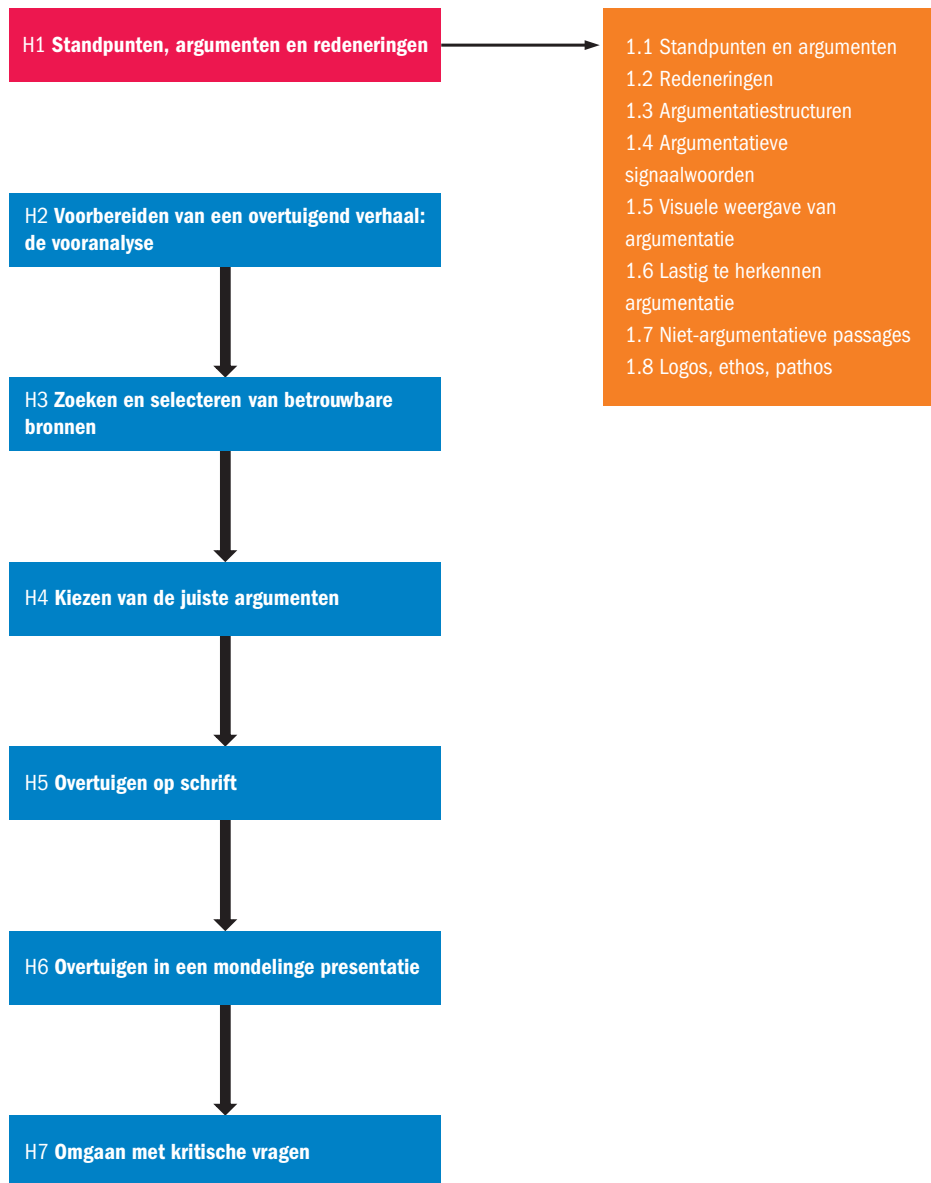
De praktische gerichtheid in *Taaltopics Argumenteren* weerspiegelt de hbo-omgeving waarin het boek tot stand gekomen is, te weten de faculteiten voor Economie & Management en die van Communicatie & Journalistiek aan de Hogeschool Utrecht, met een verdere uitbouw op de Educatieve faculteit van Hogeschool Leiden. Vaak bestond ons vertrekpunt uit praktische oefeningen en werd de zinvol geachte theorie pas later toegevoegd.

Aan de opzet van dit boek valt de praktische gerichtheid eveneens af te lezen. Na uitleg van de basisbegrippen (hoofdstuk 1), besteden we in hoofdstuk 2 aandacht aan de doel- en publieksanalyse. In hoofdstuk 3 en 4 gaat het vooral om kritisch denken: hoe ga je kritisch om met bronnen en teksten en hoe beoordeel je de argumentatie uit die bronnen op aspecten als volledigheid, correctheid en juistheid van redeneringen? Hier besteden we ook aandacht aan redeneertypen en drogredenen. In hoofdstuk 5 gaat het om het schrijven van een overtuigend voorstel, waarna we in hoofdstuk 6 en 7 stilstaan bij het overtuigend presenteren van dat voorstel en het reageren op kritische vragen.

Al met al hopen wij dat je je met de aanwijzingen en oefeningen in dit boek kritischer durft op te stellen, jezelf met meer vertrouwen in een discussie begeeft, het aandurft nu eens dat verandervoorstel te schrijven of in een presentatie een publiek van jouw inzichten te overtuigen. Dan is onze opzet geslaagd.



Als extra ondersteuning is bij de serie *Taaltopics* een speciale website - www.taaltopics.noordhoff.nl - beschikbaar.



1

Standpunten, argumenten en redeneringen

- 1.1 Standpunten en argumenten
- 1.2 Redeneringen
- 1.3 Argumentatiestructuren
- 1.4 Argumentatieve signaalwoorden
- 1.5 Visuele weergave van argumentatie
- 1.6 Lastig te herkennen argumentatie
- 1.7 Niet-argumentatieve passages
- 1.8 Logos, ethos, pathos

In dit boek gaat het er vooral om de argumentatievaardigheid die je al hebt, verder te ontwikkelen. Daarom willen we niet al te lang stilstaan bij allerlei theoretische noties. Toch is het nuttig een aantal basisbegrippen te kennen, waarmee we in de rest van het boek kunnen werken.

STANDPUNTEN ZIJN DUIDELIJK MAAR IK
MIS EEN BEETJE DE ARGUMENTEN



EVELINE WELDENIKEN HIELD ALTIJD
AL VAN MOOIE ARGUMENTEN

1.1 Standpunten en argumenten

Soms is het zo klaar als een klontje dat iemand een standpunt inneemt:

- [1] Ik vind dat dit kabinet voortdurend foute beslissingen neemt.
- [2] De overheid moet de kinderopvang meer betaalbaar maken voor jonge gezinnen.
- [3] *La dolce vita* van Fellini is nu toch echt een zwaar verouderde film!

Ook als degene die deze uitspraken doet, geen argument zou geven, herkennen we deze uitspraken al snel als standpunten. Het zijn namelijk evidente meningen van de spreker. Er zijn echter ook uitspraken waaraan we helemaal niet kunnen zien of ze bedoeld zijn als standpunt. Neem bijvoorbeeld de uitspraak: 'het wordt mooi weer vandaag.' Op het eerste gezicht is dit gewoon een simpele constatering, bijvoorbeeld als ik 's morgens uit het raam kijk. Maar diezelfde uitspraak kan ook als standpunt worden gebruikt. Of als argument:

- [4] Het wordt mooi weer vandaag, (standpunt)
de zwaluwen vliegen al hoog. (argument)
- [5] Laten we naar het strand gaan, (standpunt)
het wordt mooi weer vandaag. (argument)

We zien dat uitspraken de functie kunnen krijgen van standpunt of argument, afhankelijk van de relatie met andere uitspraken. We noemen een uitspraak pas een standpunt of een argument als er sprake is van een *ondersteuningsrelatie* tussen uitspraken (die ondersteuningsrelatie kan overigens nader worden aangeduid met signaalwoorden, zie paragraaf 1.5). Een mening die niet verder met argumenten wordt onderbouwd, noemen we gewoon: een *mening*.

Die ondersteuningsrelatie tussen uitspraken is wezenlijk voor argumentatie. We kunnen nu een aantal centrale begrippen in dit boek kort omschrijven:

Argumenteren	Een uitspraak verdedigen door een of meer andere uitspraken ter ondersteuning aan te voeren.
Argumentatie	Een samenstel van standpunt en argument(en).
Standpunt (of: conclusie)	De uitspraak die wordt ondersteund.
Argument	De uitspraak die een andere uitspraak ondersteunt.
Tegenargument	Een uitspraak die een andere uitspraak ontkracht.

Het begrip *standpunt* duiden we ook wel eens aan met de term *conclusie*. Het standpunt is een uitspraak waarvan je probeert aan te tonen dat die juist of terecht is. Dat een spreker de juistheid van zijn standpunt wil aantonen, blijkt uit het aandragen van een of meer argumenten. Een samenstel van een standpunt ondersteund door één argument, vormt tegelijk het kleinst mogelijke *betog*.

Als een spreker of schrijver argumenten aandraagt, realiseert hij zich kennelijk dat de uitspraak die hij ondersteunt, betwistbaar is. In wezen richt hij zich dan tot anderen, die er wellicht anders over denken. Het kan ook voorkomen dat een spreker of schrijver een uitspraak doet die hij simpelweg als onbetwistbaar feit beschouwt, een gewone mededeling, verder niets. In eerste instantie zal hij daar dan ook geen argumenten voor geven. Mocht een ander het vermeende feit wél betwisten, dan *wordt* die uitspraak een standpunt waarvoor of waartegen over en weer argumenten kunnen worden aangedragen. Ook puur feitelijke uitspraken kunnen inzet worden van een discussie en daarmee de rol van 'standpunt' toebedeeld krijgen. Denk bijvoorbeeld aan de discussie in de wetenschapshistorie over de vraag of de zon rond de aarde draaide of omgekeerd. Of denk aan de huidige discussie over het wel/niet opwarmen van de aarde.

Wezenlijk voor het begrip *argumentatie* is de gerichtheid op anderen. De spreker of schrijver wil anderen ergens van overtuigen. Bij gesproken tekst zijn die anderen meestal direct aanwezig, bij een geschreven tekst niet (al kunnen anderen er naderhand kennis van nemen).

We gaan ervan uit dat argumentatie tot overtuigen heeft geleid, als de andere partij er het zwijgen toe doet, dat wil zeggen: geen tegenwerpingen doet en geen kritische vragen meer stelt, zelfs de wenkbrauwen niet meer optrekt. Wie zwijgt, stemt toe, al blijkt echte instemming vaak pas later uit het feitelijk vertoonde gedrag.

1.2 Redeneringen

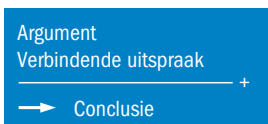
Wie wat preciezer naar argumentatie kijkt, zal ontdekken dat standpunt en argument pas echt aan elkaar te relateren zijn, als je er nog een verbindende uitspraak bij denkt. Juist deze verbindende uitspraak blijft echter meestal impliciet. Vergelijk de volgende uitspraken:

- [1] Volgens mij moet je die smartphone zeker niet kopen. (*standpunt*)
 In een techno-blog op internet werd-ie laatst heel kritisch beoordeeld. (*argument*)
 Als zo'n techno-blog een product kritisch beoordeelt, dan is het af te raden dat product te kopen. (*verbindende uitspraak*)

De verbindende uitspraak doet overbodig aan. Als je de eerste twee zinnen hebt gelezen, kun je de derde, de verbindende uitspraak al wel voorspellen. Toch is met toevoeging van deze verbindende uitspraak een soort sluitende optelsom van uitspraken ontstaan; zo'n complete optelsom van drie uitspraken noemen we een *redenering*. Alle argumentatie is opgebouwd uit redeneringen, al krijgen we daar meestal niet meer dan twee derde deel van te zien. Wat dat betreft hebben redeneringen wel iets weg van ijsbergen: een deel blijft altijd onder water.

In ons dagelijks taalgebruik zou het trouwens omslachtig of zelfs ondoenlijk zijn voortdurend de complete redeneringen te reconstrueren. We volstaan dus met de constatering dat de basisvorm van alledaagse argumentatie, bestaande uit een combinatie van standpunt en argument, de meest voorkomende verschijningsvorm is van de redenering die eraan ten grondslag ligt (zie figuur 1.1).

FIGUUR 1.1 Basisvorm argumentatie

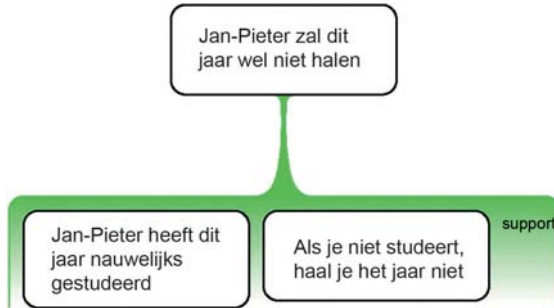


We stellen de basisvorm hier voor als een soort optelsom van uitspraken, waarvan de tweede, de verbindende uitspraak (in het Engels *warrant*, rechtvaardiging, geheten) gewoonlijk onuitgesproken blijft. In het volgende voorbeeld is de uitspraak tussen [] de verzwegen uitspraak:

- [2a] Jan-Pieter zal het jaar wel niet halen, want hij heeft nauwelijks gestudeerd.
 Jan-Pieter zal het jaar wel niet halen, (*conclusie/standpunt*)

[Als je niet studeert, dan haal je het jaar niet.] (*verbindende uitspraak*)
 want hij heeft dit jaar nauwelijks gestudeerd. (*argument*)
 In het argumentatieweergaveprogramma Rationale© kan de verbindende uitspraak expliciet worden gemaakt door die op te nemen in de visuele weergave van de argumentatie.

FIGUUR 1.2 Rationale© schema Jan-Pieter zal jaar niet halen



De drie onderdelen van een redenering verschillen ook enigszins van karakter. De verbindende uitspraak heeft meestal het karakter van een algemene stelregel. Het argument bestaat gewoonlijk uit een concreet gegeven, in dit geval het feit dat Jan-Pieter dit jaar nauwelijks heeft gestudeerd. In figuur 1.3 staan de drie samenstellende delen van de redenering naar hun functie in een schema.

FIGUUR 1.3 Functie samenstellende delen redenering

Concreet gegeven	(argument)
Algemene stelregel	(verbindende uitspraak)
Conclusie	(standpunt, opvatting)

Toch blijken er nog enkele andere, soms verwarrende verschijningsvormen van de basisvorm mogelijk te zijn. Soms ligt de ijsberg dus op zijn kant of zelfs helemaal omgekeerd:

- [2b] Jan-Pieter zal het jaar wel niet halen, want als je niet studeert, dan haal je het jaar niet.
- [2c] Jan-Pieter heeft vrijwel niet gestudeerd. En je weet: als je niet studeert, dan haal je het jaar niet.

Hoewel het meestal de verbindende uitspraak is die simpelweg wordt weggelaten, is het ook mogelijk dat juist het argument (voorbeeld 2b) of zelfs het standpunt (voorbeeld 2c) wordt weggelaten. Dat weggelaten is geen enkel probleem, omdat taalgebruikers over het algemeen uitstekend in staat zijn om wat weggelaten werd, in gedachten aan te vullen. Het is dus in feite een

kwestie van taaleconomie: de spreker of schrijver laat die elementen weg, waarvan hij weet dat ze voor de hoorder of lezer eerder overbodig dan noodzakelijk zijn voor een goed begrip. We laten voor de twee varianten nog even zien wat er onuitgesproken is gelaten (aangegeven met []):

- [2b] Jan-Pieter zal het jaar wel niet halen, (*standpunt*)
 want als je niet studeert, dan haal je het jaar niet. (*verbindende uitspraak*)
 [Jan-Pieter heeft dit jaar nauwelijks gestudeerd.] (*argument*)
- [2c] Jan-Pieter heeft dit jaar nauwelijks gestudeerd. (*argument*)
 En je weet: als je niet studeert, dan haal je het jaar niet.
 (*verbindende uitspraak*)
 [Jan-Pieter zal het jaar wel niet halen.] (*standpunt*)

1.3 Argumentatiestructuren

We noemden de combinatie van een standpunt met één argument al het kleinste mogelijke betoog. Vaak wordt een standpunt met meer argumenten ondersteund. Die argumenten kunnen vervolgens weer met andere argumenten worden ondersteund. Het betoog krijgt dan al gauw een zekere complexiteit. Elk betoog is echter opgebouwd uit combinaties van betrekkelijk eenvoudige argumentatiestructuren, die een kritische lezer, maar ook de schrijver van een betoog al snel onder de knie kan hebben. Het gaat om de *enkelvoudige*, *meervoudige*, *nevenschikkende* en *onderschikkende* argumentatie.

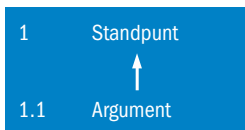
1.3.1 Enkelvoudige argumentatie

De meest eenvoudige vorm van argumentatie, de basisvorm, bestaat uit een samenstel van twee uitspraken: het standpunt en het argument (de volgorde kan ook omgekeerd zijn). Een voorbeeld:

- [1] Het ziet er niet naar uit dat ik binnenkort een baan vind (1),
 (*standpunt*)
 want ik heb nog geen enkele uitnodiging ontvangen voor een sollicitatiegesprek (1.1). (*argument*)

In figuur 1.4 is deze enkelvoudige argumentatie schematisch weergegeven.

FIGUUR 1.4 Enkelvoudige argumentatie



1.3.2 Meervoudige argumentatie

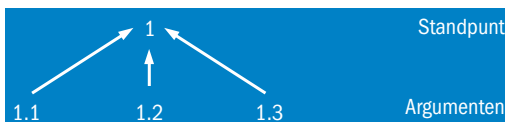
Meervoudige argumentatie is in feite een combinatie van meerdere enkelvoudige argumenten. Een standpunt kan natuurlijk met één argument wor-

den onderbouwd, maar met meer dan één is ook heel goed mogelijk. Het maakt de positie van degene die betoogt, alleen maar sterker: zou een argument misschien onhoudbaar blijken, dan kan hij altijd nog terugvallen op één of meer andere argumenten. Hij heeft dus meer pijlen op zijn boog. Een voorbeeld:

- [2] Het ziet er niet naar uit dat ik binnenkort een baan vind (1): ik heb nog geen enkele uitnodiging ontvangen voor een sollicitatiegesprek (1.1), geen van mijn jaargenoten heeft al een baan gevonden (1.2) en bovendien dalen de omzetten in de branche nog altijd (1.3).

In figuur 1.5 is deze meervoudige argumentatie schematisch weergegeven.

FIGUUR 1.5 Meervoudige argumentatie



1.3.3 Nevenschikkende argumentatie

Tot nu toe omschreven we de basisvorm van argumentatie als een combinatie van twee uitspraken. We hebben dan al snel de neiging aan te nemen dat het dan ook gaat om een combinatie van twee zinnen. Dat hoeft niet het geval te zijn. Het is heel goed denkbaar dat een uitspraak die het standpunt weergeeft, bestaat uit een *combinatie* van zinnen. Ook is het mogelijk dat het argument is opgebouwd uit een combinatie van meerdere deelargumenten. Dan spreken we van nevenschikkende argumentatie. Een voorbeeld:

- [3] Feijenoord moet zeker van Ajax kunnen winnen (1) (*standpunt*): Ajax heeft afgelopen zondag nog verloren van FC Utrecht (1.1a). Feijenoord heeft drie weken geleden juist nog overtuigend gewonnen van datzelfde FC Utrecht (1.1b) (*1.1a en 1.1b vormen samen argument 1.1*).

Kenmerkend voor nevenschikkende argumentatie is dat ieder deelargument los onvoldoende is om het standpunt afdoende te ondersteunen. Pas de combinatie van twee of meer deelargumenten geldt als voldoende ondersteuning. In figuur 1.6 is deze nevenschikkende argumentatie schematisch weergegeven.

FIGUUR 1.6 Nevenschikkende argumentatie



1.3.4 Onderschikkende argumentatie

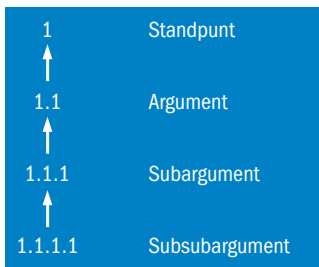
Heel belangrijk bij het opstellen van een eigen betoog is het feit dat argumenten op hun beurt ook weer door argumenten (subargumenten) kunnen worden ondersteund. In eerste instantie ondersteunen de argumenten natuurlijk het ingenomen standpunt, maar als de naar voren gebrachte argumenten in twijfel (kunnen) worden getrokken, kan het betoog vervolgens verder 'de diepte' ingaan.

Wie een eigen betoog opstelt, zal zeker onderschikkingen aanbrengen als valt te voorzien dat bepaalde argumenten zullen worden aangevallen door (mogelijke) tegenstanders. Vaak zal het echter zo zijn dat onderschikkingen vooral in discussies worden aangebracht, als reactie op aanvallen van een opponent. We geven twee voorbeelden: één 'spontane' onderschikking (voorbeeld 4) en één, uitgelokt door het kritisch weerwerk van een opponent (voorbeeld 5).

- [4] Ik vind dat je alleen muziek van internet mag downloaden als je er ook voor betaalt (1). Dat is wel zo eerlijk ten aanzien van componist en musici (1.1). Die lopen namelijk een heleboel inkomsten mis door al dat gratis downloaden (1.1.1). Ik las laatst een verhaal over een redelijk bekende singer-songwriter, die maar weer een baantje had genomen omdat-ie vrijwel niets met zijn nieuwe cd had verdiend (1.1.1.1).
- [5] A: Ik vind dat je alleen muziek van internet mag downloaden als je er ook voor betaalt (1).
 B: Hoezo? Je kunt die muziek toch gewoon gratis krijgen?
 A: Ja, maar betaald downloaden is wel zo eerlijk ten aanzien van componist en musici (1.1). Die lopen namelijk een heleboel inkomsten mis door al dat gratis downloaden (1.1.1).
 B: Zoveel geld zullen ze toch niet mislopen?
 A: Nou dat valt tegen. Ik las laatst een verhaal over een redelijk bekende singer-songwriter, die maar weer een baantje had genomen omdat-ie vrijwel niets met zijn nieuwe cd had verdiend (1.1.1.1).

De schematische weergave van beide betogen is identiek (bij de weergave van voorbeeld 5 beperken we ons dan wel tot de opmerkingen die A maakt). Zie figuur 1.7.

FIGUUR 1.7 Onderschikkende argumentatie



Zodra er sprake is van onderschikking, gebeurt er iets wonderlijks met het argument dat op zijn beurt weer door een of meer andere argumenten

wordt ondersteund (in dit voorbeeld geldt dat voor zowel 1.1 als voor 1.1.1). Ten opzichte van het standpunt blijft het argument wat het was: een ondersteunend argument. Ten opzichte van het subargument krijgt het echter de functie van een standpunt.

1.4 Argumentatieve signaalwoorden

We zagen dus dat argumentatie vooral te maken heeft met ondersteuningsrelaties tussen uitspraken. Wie een betoog opstelt, doet er verstandig aan de hoorder of lezer niet te veel te laten puzzelen over de verbanden tussen de uitspraken die hij hoort of leest. Vergelijk de volgende uitspraak:

- [1] We moeten nu echt meer aandacht besteden aan onze telefonische helpdesk. Steeds meer klanten klagen over onze slechte bereikbaarheid.

Deze uitspraak is een stuk sneller te herkennen als argumentatie, als er *want* tussen standpunt en argument staat:

- [2] We moeten nu echt meer aandacht besteden aan onze telefonische helpdesk, *want* steeds meer klanten klagen over onze slechte bereikbaarheid.

Als de volgorde standpunt-argument wordt omgekeerd, vervult het woord *dus* de taak om snel duidelijk te maken dat er sprake is van argumentatie:

- [3] Steeds meer klanten klagen over onze slechte bereikbaarheid, *dus* we moeten nu echt meer aandacht besteden aan onze telefonische helpdesk.

Weliswaar kan de lezer door toepassing van de zogenoemde *want/dus-proef* (zie tabel 1.1) bijna altijd wel achterhalen of er sprake is van een argumentatief verband tussen twee uitspraken, toch vraagt toepassing van deze proef een extra inspanning van de hoorder of lezer. De kans bestaat dat een hoorder of lezer de naar voren gebrachte argumentatie niet (direct) als zodanig herkent. Bij de *want/dus-proef* probeer je uit of je tussen twee als argumentatie bedoelde uitspraken *want* of *dus* kunt zetten.

TABEL 1.1 De *want/dus*-proef

(standpunt), want (argument)

Ik houd ermee op, *want* ik heb wel weer genoeg gewerkt vandaag.

(argument), dus (standpunt)

Ik heb wel weer genoeg gewerkt vandaag, *dus* houd ik ermee op.

Met het oog op de begrijpelijkheid van de argumentatie, is het altijd aan te raden aanwijzingen in de tekst op te nemen over de argumentatieve strekking en/of structuur. We noemen zulke aanwijzingen *argumentatieve signaalwoorden*. Het gaat om woorden die:

- een standpunt aanduiden (*dus, daarom, ik vind, mijns inziens, de overheid moet x of y doen*)
- een argument aanduiden (*want, omdat, immers, namelijk*)
- duidelijk maken dat er een volgend argument wordt gegeven (*daarnaast, bovendien, ten derde, ook*).

Tabel 1.2 geeft een overzicht van argumentatieve signaalformuleringen

TABEL 1.2 Signaalformuleringen bij argumentatie

Standpunt	Dus, daarom Vandaar dat ... dan ook Ik vind Volgens mij Mijns/onzes inziens Mijn mening is Ik ben van mening dat
Argument	Want Immers, tenslotte Namelijk Omdat, doordat Aangezien, gezien het feit dat daar
Tegenargument	Maar Echter hiertegenover aan de andere kant anderzijds
Structuur van de argumentatie	Ten eerste, ten tweede als laatste, tot besluit Daarnaast Ook, tevens Bovendien Trouwens Temeer daar Vooral ook omdat Een reden temeer om Wat nog belangrijker is

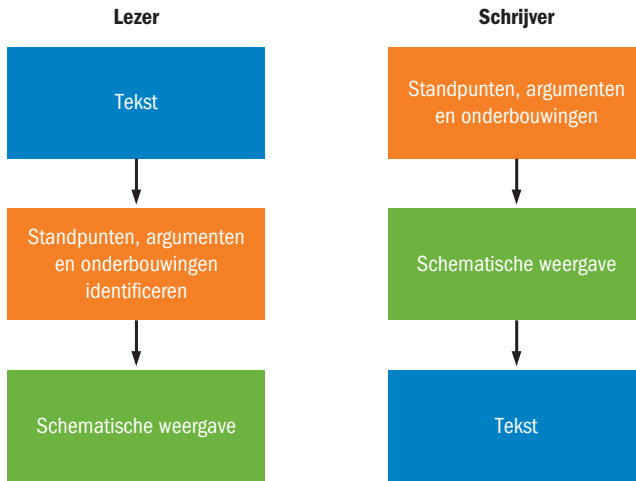
1.5 Visuele weergave van argumentatie

Als we argumenteren, doen we dat met gesproken of geschreven tekst. De argumenten en onderbouwingen zijn verpakt in tekst; als de hoorder of lezer tot een overzicht wil komen, moet hij de argumenten uit de tekst halen om ze op een rijtje te zetten.

Vaak kan het nuttig zijn de aangevoerde argumentatie schematisch weer te geven. Dat kan via decimale nummering. Dat kan ook met behulp van specifieke programma's voor het weergeven van (argumentatieve) inhoud. Natuurlijk is zo'n visuele weergave ook bruikbaar bij het zelf voorbereiden van je argumentatie.

Lezers en schrijvers van overtuigende teksten leggen min of meer dezelfde weg af, maar in tegengestelde richting: zie figuur 1.8.

FIGUUR 1.8 Plaats van het schematisch weergeven van de argumentatieve inhoud in het lees- en schrijfproces van overtuigende teksten



We geven twee voorbeelden, afgeleid van het korte betoog in het volgende kader.

De markt voor zomerfestivals in Nederland is vrijwel verzadigd. Er zijn in Nederland dan ook bijna 700 festivals met 3.000 of meer bezoekers. Niet vreemd dus dat voor het eerst in tien jaar het aantal festivals licht afneemt, zoals blijkt uit een marktonderzoek van Bureau Respons. Bovendien komen veel festivals niet meer uit de kosten, omdat ze er niet in slagen voldoende kaartjes te verkopen. Zo is Pinkpop niet ieder jaar meer uitverkocht. De inkomsten van festivals staan ook onder druk doordat festival-

gangers per persoon minder uitgeven aan consumpties. Een andere aanwijzing dat de markt verzadigd begint te raken, is het feit dat sommige festivals zich aan prijsdumping schuldig maken. Een paar jaar geleden verkocht bijvoorbeeld *Dance Valley* al twee kaartjes voor de prijs van één. Toch zijn er de laatste jaren nieuwe festivals bijgekomen die succesvol waren en snel uitverkocht raakten. Ondanks dit lichtpuntje heeft het er alle schijn van dat voor de festivalmarkt het einde van de groei in zicht is.

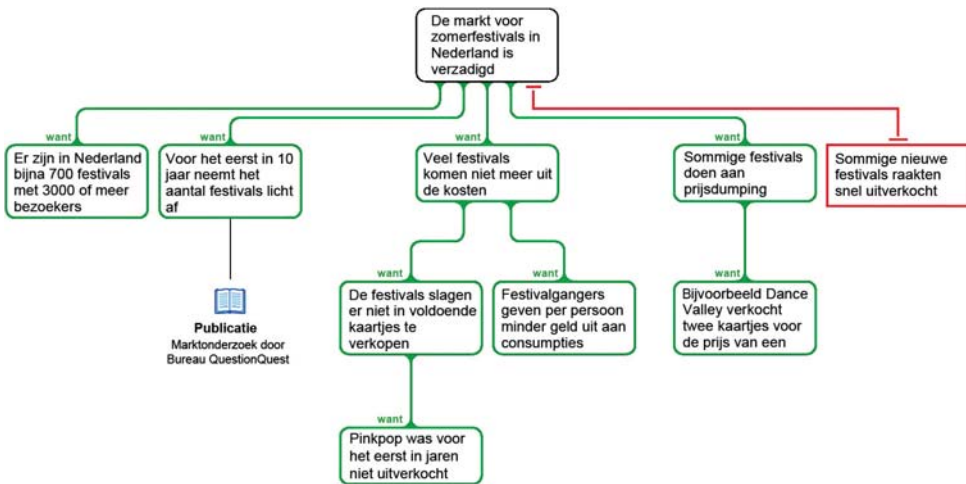
De aangevoerde argumentatie in het voorgaande betoog (zie kader) kan op de volgende manieren schematisch worden weergegeven:

- via decimale nummering (zie voorbeeld 1.1)
- met behulp van *Rationale* © (zie figuur 1.9).

Het argumentatieprogramma *Rationale* © heeft als voordeel dat in het schema zowel argumenten voor als tegen het standpunt (*redenen* en *bezwaren* genoemd) kunnen worden weergegeven. Dat maakt het programma ook zeer geschikt ter voorbereiding van essays, zoals gangbaar in het Angelsaksische onderwijs. De opsteller van het schema kan dan pro's en contra's systematisch inventariseren om zo tot een eigen afgewogen oordeel te komen.

VOORBEELD 1.1
Weergave met behulp van decimale nummering

- 1 De markt voor zomerfestivals in Nederland is verzadigd.
 - 1.1 Er zijn in Nederland bijna 700 festivals met 3.000 of meer bezoekers.
 - 1.2 Voor het eerst in tien jaar neemt het aantal festivals licht af, blijkt uit een marktonderzoek van Bureau Respons.
 - 1.3 Veel festivals komen niet meer uit de kosten.
 - 1.3.1 Ze slagen er niet in voldoende kaartjes te verkopen.
 - 1.3.1.1 Pinkpop is niet ieder jaar meer uitverkocht.
 - 1.3.2 Festivalgangers geven per persoon minder uit aan consumpties.
 - 1.4 Sommige festivals doen aan prijsdumping.
 - 1.4.1 Dance Valley verkocht twee kaartjes voor de prijs van één.
 - 2 De markt voor zomerfestivals in Nederland is *niet* verzadigd.
 - 2.1 Sommige nieuwe festivals raakten snel uitverkocht.
-

FIGUUR 1.9 Schematische weergave met behulp van Rationale ©


Natuurlijk zijn er meer vormen van visuele weergave te noemen. Een fraai voorbeeld is ook het werk van De Argumentenfabriek, een bedrijf dat systematische overzichten samenstelt van argumenten voor en tegen een bepaalde stelling. Een voorbeeld van zo'n argumentatieoverzicht (over de stelling wel/niet eigen baas worden) is te vinden op de website.



1.6 Lastig te herkennen argumentatie

Soms worden argumenten en/of standpunten in een heel andere vorm gepresenteerd dan de gebruikelijke mededeling of bewering. De tekst bevat dan bijvoorbeeld een vraag of een uitroep die bij nader inzien moet worden

geïnterpreteerd als standpunt of als argument. Het gaat hier dus om argumentatie die niet direct haar ware gedaante toont. We spreken daarom ook wel van *gemaskerde argumentatie*; wie een betoog hoort of leest, moet bepaalde passages in de tekst dus soms eerst als argumenten zien te identificeren. Enkele voorbeelden:

- [1] (Bij het diner) Gebruik je servet nu toch! Of wou je alles over je overhemd blijven gooien?
- [2] (Bij een poging tot ongeoorloofd overleg tijdens een schriftelijk tentamen) Heren, wilt u oppassen? Of wilt u liever dat ik uw blaadjes nu vast inneem?
- [3] Kennis maakt macht! Waarom ga je geen schriftelijke cursus volgen?

In deze voorbeelden neemt het standpunt achtereenvolgens de vorm aan van een bevel (of oproep), een vraag en nogmaals een vraag. Het argument dient zich in deze drie korte betoogjes respectievelijk aan als: vraag, vraag en uitroep.

Als je bij deze verpakking van de argumenten de want/dus-proef wil toepassen, moet je de uitspraken terugbrengen tot rustige beweringen waaruit je de emotie filtert. Bij voorbeeld 1 krijgen we dan zoiets als:

- [1a] Je moet je servet gebruiken,
want je wilt niet op je overhemd morsen.

Met name de vragen zijn interessant: het zijn retorische vragen, dat wil zeggen vragen waarop in feite geen zinvol antwoord gegeven kan worden, omdat degene die de vraag stelt het antwoord eigenlijk al weet. Bij het eerste voorbeeld is het bijvoorbeeld nogal wies dat de aangesprokene er niet voor zal voelen om nog meer op zijn overhemd te morsen. Evenzo zullen de toegesprokenen in het tweede voorbeeld er weinig voor voelen hun tentamenpapieren voortijdig in te leveren.

1.7 Niet-argumentatieve passages

Lang niet elk onderdeel van een adviestekst bestaat uit argumenten of standpunten. Een voorstel of advies bevat vaak ook informatieve passages. Dat is bijvoorbeeld het geval als de beoogde hoorders of lezers bepaalde uitleg nodig hebben.

Bovendien kan een tekst ook gewoon *redundant* zijn: de schrijver kiest er dan voor hetzelfde in andere bewoordingen herhalen. Zo vinden we in veel beleidsvoorstellen de conclusie (het standpunt) zowel aan het begin als aan het eind van de tekst, zij het in iets andere bewoordingen. Dat zie je ook in het betoog over zomerfestivals (zie het kader in paragraaf 1.5). Deze herhaling vormt dan wel een onderdeel van de argumentatie, maar het is geen *nieuw* element.

1.8 Logos, ethos, pathos

In dit boek kijken we naar het gebruik van argumenten bij het opstellen van overtuigende voorstellen en adviezen. Daarbij verwijzen we regelmatig naar de indeling in soorten argumentatie die de Griekse wijsgeer Aristoteles (384–322 v. Chr.) al maakte. Hij ging ervan uit dat alleen logische, zakelijke argumenten (logos) niet voldoende waren om het publiek te overtuigen. Aristoteles onderkende dat ook andere typen argumentatie een rol speelden in het overtuigingsproces. Hij hanteerde de volgende driedeling:

- logos
- ethos
- pathos.

Logos: 'Een en een is twee'

Logosargumentatie betreft inhoudelijke argumenten, die appelleren aan het verstand en die tot logische conclusies leiden. Vaak gaat het dan om cijfermateriaal, feiten of concrete bewijzen. Bij deze argumenten blijf je het dichtst bij de zaak zelf: het concrete, feitelijke onderwerp van je advies.

Ethos: 'Omdat ik het zeg'

Bij ethosargumentatie draait het om jou als zender en om de indruk die je wekt. Het gaat dan dus om argumenten die direct of indirect de kwaliteiten van de spreker benadrukken. Denk aan kwaliteiten als deskundigheid, betrouwbaarheid, betrokkenheid en intelligentie.

Een directe manier om je ethos te verhogen, is bijvoorbeeld wijzen op je ruime ervaring of je betrouwbare staat van dienst. Pas op voor te veel zelfpromotie, want je publiek zou kunnen gaan denken dat je alleen maar een opschepper bent met een te groot ego. En dat zou dan juist weer afbreuk doen aan je ethos, je persoonlijke geloofwaardigheid.

Ethos bouw je grotendeels op een indirecte manier op. Vooral elementen in teksten of toespraken bevorderen (of beschadigen) je ethos. Denk aan humor, eruditie, een glasheldere uitleg, aandacht voor de mens achter de persoon of een slotwoord dat het publiek in het hart raakt. Hoe hoger het ethos van de spreker, hoe welwillender het publiek staat tegenover zijn of haar ideeën en hoe makkelijker het zich door die spreker laat overtuigen.

Pathos: 'Hoe kunt u dit over uw kant laten gaan?'

Pathosargumentatie speelt in op de gevoelens van het publiek. Dat kan op heel wat manieren. Zo kun je gevoelens van angst en medelijden opwekken door een indringend beeld te schetsen van de gevolgen van een snelle verspreiding van het ebolavirus. Of je kunt, zoals in de reclame veel gebeurt, inspelen op gevoelens van competitie of afgunst door te wijzen op het effect van een bepaalde deodorant.

Velen zien het gebruik van pathos in een adviestekst als *not done*. Inspelen op gevoelens wordt dan gezien als een vorm van beïnvloeding die weinig meer met logische argumentatie te maken heeft. Voor je het weet, betreed je het mijnenveld van de drogredenen, demagogie en propaganda. Toch heeft een weloverwogen appèl op het gevoel van het publiek een overredingskracht die we niet kunnen ontkennen.

Het gebruik van pathosargumenten kan wel degelijk een plek hebben in een goede adviestekst. Gepaste vorm en juiste dosering zijn belangrijk. Pathos is echt niet alleen het op slinkse wijze opwekken van allerlei emoties. Pathos

kan ook zijn dat je dat je begrip toont voor of rekening houdt met weerstand en gevoeligheden van het publiek.

Het is dus duidelijk dat een advies met alleen logisch sterke argumenten niet per definitie het meest effectieve verhaal hoeft op te leveren. De juiste balans tussen logische, ethische en pathetische argumenten hangt echter af van het publiek, de situatie, de cultuur en het onderwerp. In hoofdstuk 5 over de ordening van argumenten, en in hoofdstuk 6 over de mondelinge presentatie van adviezen gaan we hier nog nader op in.

Samenvatting

- ▶ Argumentatie bestaat uit combinaties van uitspraken waartussen een ondersteuningsrelatie bestaat:
 - Standpunt/conclusie: de uitspraak die ondersteund wordt.
 - Argument: de uitspraak waarmee we een andere uitspraak ondersteunen.
- ▶ Aan argumentatie liggen redeneringen ten grondslag waarvan één element, de verbindende uitspraak, in alledaagse argumentatie meestal onuitgesproken blijft.
- ▶ We onderscheiden drie structuren waarin standpunten en argumenten voorkomen:
 - 1 Enkelvoudige argumentatie: één standpunt, ondersteund door één argument.
 - 2 Meervoudige argumentatie: één standpunt, ondersteund door twee of meer argumenten.
 - 3 Nevenschikkende argumentatie: verschillende deelargumenten vormen pas in combinatie één volwaardig argument ter ondersteuning van het standpunt.

Dan is er nog een vierde structuur die gecombineerd kan worden met de eerste drie:

- 4 Onderschikkende argumentatie: hiervan is sprake als argumenten op hun beurt weer door nieuwe argumenten worden ondersteund.
- ▶ Aan de hand van signaalwoorden kunnen hoorders of lezers vaststellen of uitspraken nu als standpunt of als argument bedoeld zijn. Ontbreken signaalwoorden, dan biedt de want/dus-proef uitsluitel.
 - ▶ Argumenten en standpunten worden soms wat creatiever verpakt. Ze worden dan bijvoorbeeld geformuleerd als vraag of als uitroep. Overtuigend bedoelde teksten bevatten ook vaak niet-argumentatieve passages. Zulke passages verschaffen bijvoorbeeld achtergrondinformatie.
 - ▶ In *Taaltopics Argumenteren* maken we vaak onderscheid in drie, aan Aristoteles ontleende typen argumentatie: logos-, ethos- en pathos-argumentatie. Logos appelleert aan het verstand, ethos aan de geloofwaardigheid van de zender en pathos aan het gevoel.