

Taal-
topics

Argumenteren

Cees Braas
Ellie van der Geest
Annemieke de Schepper



Noordhoff Uitgevers

Derde druk

met
website

Argumenteren

Taaltopics



Argumenteren

Cees Braas

Ellie van der Geest

Annemieke de Schepper

Derde druk

Noordhoff Uitgevers bv Groningen | Houten

Ontwerp omslag: G2K Designers Groningen/Amsterdam
Omslagillustratie: PhotoDisc

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

2 3 4 5 / 10 09

© 2006 Wolters-Noordhoff 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.cedar.nl/reprorecht). 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.cedar.nl/pro).

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) 978-90-01-84366-3
ISBN 978-90-01-16368-6
NUR 810

Woord vooraf

Iedereen kan leren argumenteren. Het is echter niet zo dat iedereen dus gebruikmaakt van argumenten of bereid is energie te steken in het onderbouwen van zijn standpunten. Veel hangt af van achtergrond, opvoeding en cultuur. Wie opgroeit in een omgeving waarin nooit gediscussieerd wordt, maar alleen verordonneerd, en waarin een pak slaag het enige antwoord is op tegenwerpingen, zal in de loop van zijn opvoeding waarschijnlijk geen bijster grote vaardigheid in argumenteren en onderhandelen ontwikkelen. Ook zijn er samenlevingen waarin het verstandiger is de mond te houden dan over van alles en nog wat een sportief debat aan te gaan.

Met deze relativisering voorop, durven we wel de bewering aan dat vaardigheid in argumenteren in onze samenleving steeds belangrijker wordt. Burgers worden geacht mondig te zijn, consumenten kritisch. Bedrijven verwachten in toenemende mate dat hun (hoogopgeleide) werknemers 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. Daarnaast is het bruikbaar voor iedereen die in de eigen werksituatie regelmatig voor de opdracht staat anderen mee te krijgen met de eigen plannen en ideeën, dan wel anderen af te houden van het doorvoeren van hun onzalige ideeën.

In onze ogen is argumenteren vooral een vorm van partijdig communiceren die eerder tot doel heeft medestanders te winnen dan de directe opponent tot beter inzicht te brengen. Wij zien argumenteren dus niet als een dialectisch spel, waarbij de spelers aan de hand van strikte spelregels op zoek zijn naar wat waar is. Wat niet wegneemt dat ook bij argumenteren als partijdig communiceren bepaalde, vaak impliciete, spelregels gelden.

Centraal in het boek staat verbetering en verdieping van de praktische argumentatievaardigheid. Daarom richt *Argumenteren* zich op een breed scala van argumentatieve teksten en mondelinge betogen. Alles wat in dit boek aan de orde komt levert een bijdrage aan twee basiscompetenties waarover iedere hoger opgeleide in onze samenleving hoort te beschikken:

- een overtuigend betoog kunnen opstellen;
- kritische kanttekeningen kunnen plaatsen bij het betoog van anderen.

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 terechtkomen.

De opzet van het boek is in deze derde druk onaangetast gebleven. Wel zijn veel voorbeelden geactualiseerd, is in hoofdstuk 2 ook aandacht besteed aan de oriëntatie op de gewenste indruk en zijn bij ieder hoofdstuk oefeningen toegevoegd en/of vervangen.

Wij bedanken onze collega Lidwien van der Pas voor het kritisch lezen en becommentariëren van eerdere versies van dit boek.

Culemborg, Leiden, Schiedam 2005
Cees Braas, Ellie van der Geest, Annemieke de Schepper

Inhoud

Inleiding 9

Deel 1

Overtuigen 12

1 Basisbegrippen 15

- 1.1 Argumenteren en overtuigen 16
- 1.2 Standpunt en argument 16
- 1.3 Argumenten en redeneringen 17
- 1.4 Argumentatiestructuren 19
- 1.5 Argumentatieve signaalwoorden 22
- 1.6 Gemaskerde argumentatie 23
- 1.7 Niet-argumentatieve passages 24

2 Doel- en publieksanalyse 27

- 2.1 Oriëntatie op het publiek 28
- 2.2 Oriëntatie op de gewenste indruk 33
- 2.3 Oriëntatie op het doel 34
- 2.4 Oriëntatie op het onderwerp 35
- 2.5 Oriëntatie op de structuur 35
- 2.6 Oriëntatie op de stijl 36

3 Vinden en kiezen van argumenten 39

- 3.1 Vrije brainstorm 40
- 3.2 Evalueren van (een deel van) de brainstorm 44
- 3.3 Gerichte brainstorm 46
- 3.4 Gedegen bronnenonderzoek 51
- 3.5 Kiezen van argumenten 52

4 Opbouw van het betoog 59

- 4.1 Onderdelen van een betoog 60
- 4.2 Strategische opbouwprincipes 62
- 4.3 Zichtbaar maken van de structuur 71

5 Formulering en stijl 77

- 5.1 Algemene eisen aan formulering van betogen 78
- 5.2 Correct en begrijpelijk formuleren 78
- 5.3 Publiekgericht formuleren 84
- 5.4 Aantrekkelijk formuleren 89

6 Presenteren van het betoog 93

- 6.1 Doel en publiek 94
- 6.2 De voordracht 95
- 6.3 Voorbereiding op kritische vragen 97

Deel 2

Kritisch reageren 104

7 Intuïtief oordeel 107

- 7.1 Bewust maken van een intuïtief oordeel 108
- 7.2 Waarde van een intuïtief oordeel 109
- 7.3 Factoren die een intuïtief oordeel bepalen 110

8 Vragen stellen 115

- 8.1 Onderbouwing 116
- 8.2 Redeneringen 117
- 8.3 Volledigheid en consistentie 117

9 Kritiek leveren 121

- 9.1 Onbetrouwbare bronnen 123
- 9.2 Incorrecte inhoud 126
- 9.3 Ondeugdelijke redeneringen 129
- 9.4 Gevoelsargumentatie 133
- 9.5 Gat in het betoog 134

Literatuuroverzicht 137

Bijlagen

- 1 Stappenschema beoordeling betoog 138
- 2 Beoordeling betoog aan de hand van casus 140
- 3 Bewijslast en samenhang bij beleidsbetogen 144
- 4 Kracht redeneertypen 151
- 5 Waarheid en aannemelijkheid van argumenten 154
- 6 Overzicht drogredenen 157

Oefeningen per hoofdstuk 162

Oefeningen Bijlage 1 en 2 185

Antwoorden per hoofdstuk 187

Antwoorden Bijlage 1 en 2 200

Register 203

Inleiding

In dit boek richten we ons helemaal op argumenteren en argumentatievaardigheid. Het is primair bedoeld voor studenten in het hoger onderwijs, maar ook buiten de sfeer van het onderwijs denken wij dat *Taaltopics Argumenteren* nuttige diensten kan bewijzen. Voorop staat namelijk het streven de praktische argumentatievaardigheid van de lezer te vergroten. Aangezien de maatschappij in zeer veel situaties een beroep doet op argumentatievaardigheid van mensen in allerlei hoedanigheden, van kiezer tot lijsttrekker, van verkoper tot klant of van snelheidsovertreder tot bekeurend agent, zal menigeen zijn voordeel kunnen doen met een toegenomen vaardigheid in het overtuigen van anderen.

Je zou je overigens kunnen afvragen waarom we argumenteren als afzonderlijke vaardigheid aan de orde stellen. Immers, argumentatie kom je ook tegen als je een brief schrijft of een rapport, of wanneer men een presentatie moet houden. Je hoeft dan toch alleen maar iets te lezen over presenteren of correspondentie om je goed voor te bereiden?

Hoewel een presentatie, rapport of brief bijna ondenkbaar is zonder argumentatieve inhoud, besteden boeken over deze onderwerpen meestal niet veel aandacht aan argumentatietechnieken. Gewoonlijk staan tekstconventies centraal, alsmede aanwijzingen voor een bruikbare aanpak en voor een goede structuur. Aanwijzingen op inhoudsniveau (Hoe vind je argumenten? Hoe stem je je argumenten af op het beoogde publiek? Welke argumenten gebruik je liever wel of niet?) ontbreken meestal. In dit boek gaan we nu juist dieper in op dit soort vragen.

We hebben geprobeerd een academische benadering van argumenteren te vermijden. Weliswaar is er in de loop van de tijd heel wat wetenswaardigs bedacht, onderzocht en geschreven over argumentatie, maar een representatieve bloemlezing uit de beschikbare kennis op dit gebied is nog geen enkele garantie dat het eigen vaardigheidsniveau ook daadwerkelijk toeneemt. Eerder misschien het tegendeel: wie veel theorie over argumenteren kent, gaat misschien wel over zijn woorden struikelen bij een alledaagse overtuigingspoging.

Hoe dan ook, in onze benadering gaan we uit van een zeker niveau van natuurlijke argumentatievaardigheid bij de lezer. Vervolgens proberen we de lezer zover te krijgen dat hij wat systematischer gaat nadenken over het zoeken en ordenen van argumenten en het afstemmen ervan op het beoogde publiek. Als we daarbij al een paar theoretische ingrediënten nodig hebben, dan toch altijd met de bedoeling het hele verhaal in verteerbare vorm te kunnen opdienen.

De praktische gerichtheid in *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. Vaak bestond ons vertrekpunt uit praktische oefeningen en werd de zinvol geachte theorie pas later toe-

gevoegd. Een zeer geschikte manier om argumentatievaardigheid te trainen en ontwikkelen is debatteren. Vandaar dat de docentenhandleiding bij dit boek veel aanwijzingen bevat voor debatteren als werkvorm.

Aan de opzet van dit boek valt de praktische gerichtheid eveneens af te lezen. Deel 1 stelt het eigen betoog aan de orde, min of meer volgens het klassieke stramien van de zogeheten ‘taken van de redenaar’: na vaststelling van doel en publiek gaat de betoogschrijver op zoek naar argumenten, bedenkt een geschikte ordening, formuleert zijn argumenten en kiest uiteindelijk een presentatievorm voor zijn betoog, hetzij als geschreven tekst, hetzij als mondelinge presentatie. Uitgebreide aanwijzingen voor het verzorgen van mondelinge presentaties zijn overigens te vinden in *Taaltopics Presenteren*.

In deel 2 staat de andere mogelijke rol centraal van de argumenterende taalgebruiker: die van kritische beoordelaar of tegenstander. Ook als we niet ons eigen verhaal kunnen houden, vervullen we vaak wel een actieve rol als kritische lezer of hoorder, die vraagtekens en kanttekeningen plaatst bij het betoog van een ander. In deel 2 volgen we de gebruikelijke gang van zaken bij een mondeling betoog. Eerst krijgen de toehoorders gelegenheid om nadere toelichting te vragen. Daarna volgt gewoonlijk de echte discussie, waarbij meestal ook kritische vragen naar voren komen. Dit is ook bij uitstek de plaats om een aantal veelvoorkomende drogredenen aan de orde te stellen. Resultaat van de gedachtewisseling tussen voor- en tegenstanders kan zijn dat het betoog (bijvoorbeeld een plan of adviesnota) wordt bijgesteld. En in een besluitvormende vergadering zal de discussie resulteren in een concreet besluit.

Het zal de lezer duidelijk zijn dat het begin en het eind van het boek in feite op elkaar aansluiten. Wie als hoorder of lezer het zó oneens is met het standpunt van een ander dat hij de behoefte voelt het eigen standpunt eens grondig uiteen te zetten, kan weer met deel 1 beginnen, waar immers het opzetten van een eigen betoog centraal stond.

Al met al hopen wij dat de gebruiker na lezing van dit boek en vooral na verschillende oefeningen te hebben gemaakt zich met meer vertrouwen aan overtuigingspogingen durft te wagen, hetzij in mondelinge vorm (waarbij de situatie zich kenmerkt door directe confrontaties met andersdenkenden), hetzij in schriftelijke vorm (weliswaar op enige afstand, maar vaak niet minder confronterend). Dan is onze opzet geslaagd.

Als extra ondersteuning is bij de serie *Taaltopics* een speciale website – www.taaltopics.wolters.nl – beschikbaar. Ook is voor docenten een docentenhandleiding te downloaden.

Overtuigen

1

- 1 Basisbegrippen** 15
- 2 Doel- en publieksanalyse** 27
- 3 Vinden en kiezen van argumenten** 39
- 4 Opbouw van het betoog** 59
- 5 Formulering en stijl** 77
- 6 Presenteren van het betoog** 93

Als je iemand wilt overtuigen, dan heb je argumenten nodig. Dat weet iedereen. Maar hoe kom je aan argumenten? En als je ze hebt, hoe weet je of het de juiste argumenten zijn? Of ze in de meest effectieve volgorde staan? Hoe kom je tot een doel- en publiekgerichte stijl? En waar moet je op letten bij de presentatie van een betoog? In deel 1 vind je antwoord op deze vragen.

Eerst worden enkele basisbegrippen uitgelegd die we verder in dit boek hantieren (hoofdstuk 1). Vervolgens bespreken we de verschillende stappen die je zet



om te komen tot een effectief betoog. Uitgangspunt is een gedegen doel- en publieksanalyse (hoofdstuk 2). Op basis hiervan kun je op zoek gaan naar argumenten om het publiek te overtuigen (hoofdstuk 3). Vervolgens zul je een strategische ordening van het betoog moeten bedenken (hoofdstuk 4). Ook is het van belang om een gepaste formulering en stijl te vinden (hoofdstuk 5). Ten slotte moet aandacht besteed worden aan de presentatie van het betoog (hoofdstuk 6).

We volgen hier de procedure die al door de klassieke retorici werd aanbevolen voor het voorbereiden van een mondeling betoog. Maar ook voor schriftelijke argumentaties is deze aanpak heel bruikbaar.





Basisbegrippen



1

- 1.1 Argumenteren en overtuigen
- 1.2 Standpunt en argument
- 1.3 Argumenten en redeneringen
- 1.4 Argumentatiestructuren
- 1.5 Argumentatieve signaalwoorden
- 1.6 Gemaskerde argumentatie
- 1.7 Niet-argumentatieve passages

Aangezien we in dit boek het verder ontwikkelen van de al bestaande argumentatievaardigheid centraal stellen, willen we niet al te lang stilstaan bij allerlei theoretische noties. Toch lijkt het ons nuttig in dit hoofdstuk enkele basisbegrippen summier te bespreken, vooral omdat deze begrippen in de rest van het boek als bekend worden verondersteld.

1.1 Argumenteren en overtuigen

Wezenlijk voor het begrip argumentatie is de ondersteuningsrelatie tussen uitspraken. Als ik zeg: ‘Het wordt mooi weer vandaag’, dan is dat waarschijnlijk alleen maar bedoeld als simpele constatering, bijvoorbeeld als ik ’s morgens uit het raam kijk. Diezelfde uitspraak kan echter ook als standpunt of argument worden gebruikt, afhankelijk van de relatie met andere uitspraken:

- [1] Het wordt mooi weer vandaag, [standpunt]
de zwaluwen vliegen al hoog. [argument]
- [2] Laten we naar het strand gaan, [standpunt]
het wordt mooi weer vandaag. [argument]

Aan de bewoordingen zelf is vaak niet te zien of ze bedoeld zijn als argumentatie, dan wel als mededeling. Aanwijzingen om vast te stellen wanneer er van argumentatie (= standpunt en argumenten) sprake is, komen kort aan de orde in paragraaf 1.5.

Het centrale begrip bij uitstek in dit boek is het begrip ‘argumenteren’. Als iemand argumenteert, probeert hij een uitspraak te verdedigen door een of meer andere uitspraken aan te voeren ter ondersteuning. Om wat meer houvast te krijgen aan dit begrip geven we een definitie:

Argumentatie is een samenstel van uitspraken waarbij een of meer uitspraken ter ondersteuning van een andere uitspraak (het standpunt) naar voren worden gebracht met het kennelijke doel anderen van dat standpunt te overtuigen.

Wezenlijk voor het begrip argumentatie is de gerichtheid op anderen. Het doet er niet toe of die ander aanwezig is bij het naar voren brengen van standpunt en argumenten, of dat de ander degene is die wellicht ooit nog eens de woorden van een schrijver onder ogen krijgt.

Alle argumenteren is gericht op het overtuigen van anderen. Het is de vraag wanneer dat doel nu eigenlijk bereikt is; in de praktijk zal bijna niemand na een gedachtewisseling verklaren: ‘Ja, nu ben ik helemaal overtuigd.’ 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 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 Standpunt en argument

We omschreven argumenteren als het verdedigen van een bepaalde uitspraak op grond van een of meer andere uitspraken. Dat betekent dat we in feite twee soorten uitspraken kunnen onderscheiden: *standpunten en argumenten*.

Onder standpunt (of *conclusie*) verstaan we de uitspraak waarvan je de juistheid of terechtheid probeert aan te tonen. Een argument is een uitspraak waarmee het standpunt wordt onderbouwd. Een samenstel van standpunt en argument(en) noemen we *argumentatie*. Zo'n samenstel van standpunt en argument vormt tegelijk het kleinste mogelijke *betoog*. Overigens suggereert de term 'standpunt' dat duidelijk zichtbaar is dat er een 'subjectief' element meespeelt. Dat hoeft niet zo te zijn. Ook een puur feitelijke uitspraak kan inzet worden van een discussie en daarmee de rol van 'standpunt' toebedeeld krijgen (zie voorbeeld 1.1).

■ Voorbeeld 1.1

Ik weet dat er een hogeschool in Utrecht bestaat; het is voor mij een feit. Voor iemand uit Egmond aan Zee, die helemaal niet op de hoogte is van de verdeling van hogescholen over het land, zou dat anders kunnen liggen. Hij zou bijvoorbeeld kunnen betogen dat *volgens hem* Utrecht wel degelijk een hogeschool heeft omdat elke provinciehoofdstad er een heeft. Een ander zou die opvatting kunnen betwisten door te wijzen op het tegenvoorbeeld van Assen, dat geen hogeschool heeft.

Iedere uitspraak die naar het oordeel van de spreker/schrijver betwistbaar is, dan wel door anderen betwist wordt, noemen we een *standpunt*.

1.3 Argumenten en redeneringen

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

Vergelijk de volgende uitspraken:

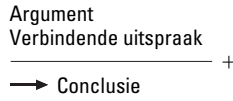
- [1] Volgens mij moet je die dvd-recorder zeker niet kopen. (*standpunt*)
In een test in de *Consumentengids* werd-ie laatst heel kritisch beoordeeld. (*argument*)

- [2] Volgens mij moet je die dvd-recorder zeker niet kopen. (*standpunt*)
In een test in de *Consumentengids* werd-ie laatst heel kritisch beoordeeld. (*argument*) Als de *Consumentengids* een product kritisch beoordeelt, dan is het af te raden dat te kopen. (*verbindende uitspraak*)

Met toevoeging van deze verbindende uitspraak is als het ware een 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 tweederde 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 meestvoorkomende 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:

[3a] Jan-Pieter zal het jaar wel niet halen, want hij heeft nauwelijks gestudeerd.

(conclusie/standpunt)
(verbindende uitspraak)

Jan-Pieter zal het jaar wel niet halen,
[Als je niet studeert, dan haal je het jaar niet.]

(argument)

want hij heeft dit jaar nauwelijks gestudeerd.

Het karakter van de drie onderdelen van een redenering verschilt ook enigszins. 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 1.2 staan de drie samenstellende delen van de redenering naar hun functie in een schema.

Figuur 1.2 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:

[3b] Jan-Pieter zal het jaar wel niet halen, want als je niet studeert, dan haal je het jaar niet.

[3c] 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 3b) of zelfs het standpunt (voorbeeld 3c) 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 laatste betoogvarianten nog even zien wat er onuitgesproken is gelaten (aangegeven met []):

- [3b] 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*)
- [3c] 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*)

NB De expliciete elementen van argumentaties hoeven niet per se in deze volgorde in een tekst te staan.

De overwegingen die je als betoogschrijver kunt hebben om te kiezen voor variant a, b of c van dezelfde redenering, komen nader aan de orde in paragraaf 5.3.

1.4 Argumentatiestructuren

Natuurlijk is het mogelijk een standpunt met meer dan één argument te ondersteunen. Het is zelfs mogelijk ondersteunende argumenten weer van verdere ondersteuning te voorzien. Daarmee krijgt het betoog al gauw een zekere complexiteit. Elk betoog wordt echter opgebouwd uit combinaties van betrekkelijk eenvoudige argumentatiestructuren, die een betoogschrijver al snel onder de knie kan hebben. Het gaat om de enkelvoudige, meervoudige, nevenschikkende en onderschikkende argumentatie.

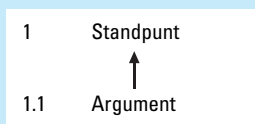
1.4.1 Enkelvoudige argumentatie

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 de vacature binnenkort zal worden vervuld (1), (*standpunt*)
want er zijn nog helemaal geen reacties op de advertentie binnen (1.1). (*argument*)

In figuur 1.3 is deze enkelvoudige argumentatie schematisch weergegeven.

Figuur 1.3 Enkelvoudige argumentatie



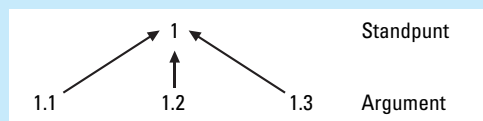
1.4.2 Meervoudige argumentatie

Meervoudige argumentatie is in feite een combinatie van meerdere enkelvoudige argumenten. Een standpunt kan natuurlijk met één argument worden 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 de vacature binnenkort vervuld zal worden (1):
er zijn nog helemaal geen reacties op de advertentie binnen (1.1), het salaris dat ze bieden is eigenlijk niet meer van deze tijd (1.2) en de eis van tenminste zes jaar ervaring in een vergelijkbare functie, is veel te hard geformuleerd (1.3).

In figuur 1.4 is deze meervoudige argumentatie schematisch weergegeven.

Figuur 1.4 Meervoudige argumentatie



We moeten hierbij wel aantekenen dat het ontactisch kan zijn om meteen een hele reeks argumenten te presenteren. Zodra een spreker/schrijver uit zichzelf drie of meer argumenten aandraagt ter ondersteuning van zijn standpunt, ontstaat bij de hoorder/lezer al snel het idee dat 'daar wel iets achter zal zitten'. 'Qui prouve trop ne prouve rien' (wie te veel bewijst, bewijst niets) zegt het spreekwoord. Draag dus niet te snel ongevraagd een overdreven groot aantal argumenten aan voor je standpunt. Houd nog wat achter de hand.

1.4.3 Nevenschikkende argumentatie

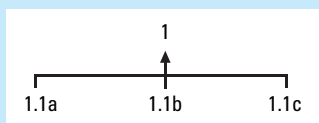
Tot nu toe omschreven we de basisvorm van argumentatie als een combinatie van twee uitspraken. Deze omschrijving kan in zoverre misleidend zijn, dat men al snel de neiging heeft aan te nemen dat het dan

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. Evenzo is het mogelijk dat de uitspraak die we als het argument beschouwen, is opgebouwd uit een combinatie van meerdere deelargumenten. Er is dan sprake 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 1.5 is deze nevenschikkende argumentatie schematisch weergegeven.

Figuur 1.5 **Nevenschikkende argumentatie**



1.4.4 **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. Een betoog betreft in eerste instantie natuurlijk het ingenomen standpunt, maar kan vervolgens verder ‘de diepte’ ingaan, wanneer de naar voren gebrachte argumenten vervolgens in twijfel worden getrokken, of wanneer men vermoedt dat dat kan gebeuren.

Als men een eigen betoog opstelt, zal men 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 die bepaalde argumenten of subargumenten juist van een opponent te verduren hebben gekregen. We geven twee voorbeelden: één ‘spontane’ onderschikking (voorbeeld 4) en één, uitgelokt door het kritisch weerwerk van een opponent (voorbeeld 5).

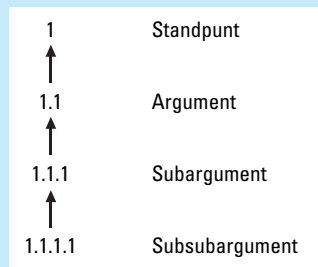
- [4] Ik vind dat je alleen muziek van internet mag downloaden als je er ook voor betaalt (1). Dat is wel zo eerlijk ten aanzien van componist en musici (1.1). Die lopen namelijk een heleboel inkomsten mis door al dat gratis downloaden (1.1.1). Ik las laatst in *Veronica Magazine* een verhaal over een 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 in *Veronica Magazine* 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 1.6.

Figuur 1.6 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.

1.5 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 zou staan:

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

Weliswaar kan de lezer door toepassing van de zogenoemde *want/dus*-proef (zie figuur 1.7) bijna altijd wel achterhalen of er sprake is van een argumentatief verband tussen twee uitspraken, toch vereist 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.

Figuur 1.7 **De want/dus-proef**

(standpunt), want (argument)

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

(argument), dus (standpunt)

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

Met het oog op de begrijpelijkheid van een betoog, is het altijd raadzaam *aanwijzingen in de tekst op te nemen over de argumentatieve strekking en/of structuur*. We noemen zulke aanwijzingen *argumentatieve signaalwoorden*. Helemaal correct is die term niet, soms is er eerder sprake van woordgroepen of zinsdelen.

In subparagraaf 5.2.1 gaan we uitgebreid in op de signaalformuleringen waaruit de betoogschrijver kan kiezen om te bevorderen dat het publiek zijn betoog makkelijk kan volgen.

1.6 Gemaskerde argumentatie

Soms worden argumenten en/of standpunten in een heel andere vorm gepresenteerd dan de gebruikelijke mededeling of bewering. Het betoog 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 van *gemaskerde argumentatie*; wie een betoog hoort of leest, ziet zich dus soms voor de taak gesteld bepaalde passages in de tekst eerst als argumenten te ontmaskeren. 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.

Met name de vragen zijn interessant: het zijn veelal 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.

In paragraaf 5.3 kijken we naar de overwegingen om al of niet gebruik te maken van deze lossere presentatie van standpunten en argumenten.

1.7 Niet-argumentatieve passages

Wellicht is in de loop van dit hoofdstuk de indruk gewekt dat elk onderdeel van een betogende tekst een direct ondersteunende rol vervult in de argumentatie. Dat is echter niet altijd het geval. Zo kan een betoog ook informatieve passages bevatten. Dat is bijvoorbeeld het geval als de beoogde hoorders/lezers bepaalde uitleg nodig hebben om de strekking van het betoog te kunnen vatten. We treffen zelfs ook wel anekdotes of schijnbaar irrelevante uitweidingen aan in betogen. Hoewel zulke passages niets lijken bij te dragen aan de algemene gedachtegang, is het wel degelijk mogelijk dat zij een bijdrage leveren aan het uiteindelijk beoogde effect van de tekst: overtuigen. Een aardige anekdote kan het publiek positief stemmen jegens de spreker, een schijnbaar irrelevante uitweiding kan dienen om de spreker neer te zetten als een persoon met brede belangstelling of grote deskundigheid. Het resultaat kan zijn dat het publiek meer gewicht aan zijn woorden toekent.

Natuurlijk kan een tekst ook gewoon *redundant* zijn: de schrijver kiest er dan voor hetzelfde in andere bewoordingen herhalen, bijvoorbeeld omdat hij weet dat het publiek er moeite mee zal hebben het verhaal in één keer te begrijpen (al kan het gewoon ook zijn dat hij nu eenmaal erg wijdlopig is). Zo wordt in een betoog vrij vaak de conclusie herhaald. Vaak is die conclusie, ofwel het hoofdstandpunt, zowel aan het begin als aan het eind van een betoog te vinden, zij het in iets andere bewoordingen. Deze herhaling vormt dan wel een onderdeel van de argumentatie, maar het is geen *nieuw* element.

Er is nog een andere categorie tekstpassages die vaak in betogen voorkomt, maar die op zich geen logische functie in het geheel vervult: de zogenaamde *toegevingen*. Bijvoorbeeld:

*Hoewel de Nederlandse marathonkampioen in de afgelopen twee jaar uitstekende prestaties had laten zien, is het terecht dat het NOC*NSF hem nu niet afvaardigt naar de Olympische Spelen. (standpunt)*
Zijn laatste twee marathons tonen qua tijd een duidelijk dalende lijn. (argument)

De toegeving lijkt vooral een psychologische functie te hebben: de spreker/schrijver realiseert zich dat het standpunt dat hij inneemt, als onplezierig wordt ervaren door (een deel van) zijn publiek. Hij kan het publiek dan tegemoetkomen door op een ondergeschikt punt toe te geven, waardoor het eigenlijke standpunt acceptabeler wordt voor zijn hoorders of lezers.

Samenvatting

Argumentatie bestaat uit combinaties van uitspraken waartussen een ondersteuningsrelatie bestaat. De uitspraak die ondersteund wordt, noemen we standpunt. De uitspraken waarmee we andere ondersteunen, noemen we argumenten. Aan argumentatie liggen redeneringen ten grondslag waarvan één element, de verbindende uitspraak, in alledaagse argumentatie meestal onuitgesproken blijft.

Standpunten kunnen door één (enkelvoudige argumentatie) of meer argumenten (meervoudige argumentatie) worden ondersteund. Soms vormen verschillende deelargumenten pas in combinatie één volwaardige ondersteuning (nevenschikkende argumentatie). Als argumenten op hun beurt weer door nieuwe argumenten worden ondersteund, spreken we van onderschikking. 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 gewoonlijk uitsluitel.

Argumenten en standpunten worden soms wat creatiever verpakt. Ze worden dan bijvoorbeeld geformuleerd als vraag of als uitroep. Overigens bevatten betogen ook vaak passages die informatief bedoeld zijn in plaats van argumentatief. Bijvoorbeeld, omdat het publiek eerst over de nodige achtergrondkennis moet beschikken om het betoog te kunnen begrijpen.