

De kunst van het overtuigen

Een toehoorder of een lezer overtuigen is een kwestie van de juiste aanpak kiezen. De Griekse redenaar Aristoteles wees er in zijn *Ars Retorica* reeds op dat **argumentatie** (*logos*) slechts één aspect vormt bij het overtuigen. Minstens even belangrijk zijn het **gezag** van de spreker/schrijver (*ethos*) en de **emoties** die de spreker/schrijver bij zijn (lees)publiek losmaakt (*pathos*).

In een **betoo**g wordt uitdrukkelijk een **mening** geventileerd. Het is dan ook de vraag in hoeverre deze mening **geloofwaardig** en **gerechtvaardigd** overkomt. Van doorslaggevend belang hierbij is de **argumentatie**.

We zetten een aantal basisbegrippen op een rijtje

- **Feitenuitspraken:** dit zijn uitspraken die *in principe* controleerbaar zijn, je kan vaststellen of ze *waar* of *onwaar* zijn.

Het Europees Parlement heeft een strengere versie van de tabaksrichtlijn goedgekeurd. Er komen dus extra maatregelen om mensen en vooral jongeren van de sigaretten weg te houden.

Sommige feitenuitspraken zijn moeilijk te controleren, maar dat betekent niet dat we er ons geen oordeel over kunnen vormen. We kunnen nagaan of ze *geloofwaardig* zijn in het licht van wat we wel weten.

- **Meningen:** dit zijn uitspraken die een persoonlijke opvatting weergeven, waarmee iemand anders het *eens* of *oneens* kan zijn. Zo'n opvatting houdt een waardeoordeel in. Het valt niet objectief vast te stellen of de uitspraak klopt, ze geeft eerder uiting aan een 'buikgevoel'.

De nieuwe belastingvoorstellen van de regering zijn onrechtvaardig.

In theorie zijn feitenuitspraken en meningen duidelijk van elkaar te onderscheiden: feitenuitspraken zijn objectief te controleren en meningen blijven vatbaar voor discussie. Maar in de praktijk komen combinaties van beide vaak voor.

Jammer genoeg was september een van de slechtste maanden ooit voor het noordpoolijs.

Feitenuitspraken en meningen zijn beide **beweringen**: de spreker of schrijver beweert iets over de werkelijkheid.

Maar er bestaan ook nog andere uitspraken over de werkelijkheid zoals *waarschuwingen, adviezen, vragen, bevelen*, enz. Bij dergelijke uitspraken gaat het er niet om of ze waar zijn of niet, noch of je het er mee eens bent of niet. De vraag is hier of ze *al dan niet op hun plaats* zijn. Dreigt er reëel gevaar? Is degene die geadviseerd wordt echt geholpen met het advies? Zal de belofte echt worden ingelost? Enz.

- **Argumenten:** Een argument is een element, een bouwsteen in een betoog (=redenering om iets te bewijzen), het kan een feit of een mening zijn, eveneens onderbouwd door bijkomende argumenten. Aan het begin van de argumentatie,

of aan het eind ervan staat een stelling (=bewering die we als waar willen zien aangenomen), een standpunt of een conclusie.

De **kwaliteit** van de argumentatie hangt af van de **context** waarin ze plaatsvindt. Ze moeten juist/aannemelijk zijn en relevant voor de conclusie.

Hierbij kan men kiezen voor **verdieping** van de argumentatie, waarbij elk argument zelf weer ondersteund moet worden door een ander argument. Verdieping betekent dat je de kwaliteit van het argument versterkt.

Verhuizen op korte termijn is niet nodig. Onze huidige huisvesting biedt voldoende mogelijkheden. We kunnen de ruimte bijvoorbeeld efficiënter benutten. We kunnen de kamers opnieuw indelen.

Maar je kan ook kiezen voor **verbreding** van de argumentatie waarbij je meerdere argumenten geeft ter ondersteuning van een bewering.

Windows is voor ons de ideale werkomgeving. Windows vergemakkelijkt het grafisch werk dat de redacteur doet. Werken onder Windows biedt bovendien gebruiksgemak en de programma's krijg je snel onder de knie.

Soorten argumentatie

1. Argumentatie op basis van regelmaat

Veel redeneringen zijn gebaseerd op het gegeven (of de veronderstelling) dat bepaalde verschijnselen met een zekere regelmaat terugkeren.

a) Deductie

De argumentatie gaat uit van een algemene stelling die men vervolgens met argumenten probeert te ondersteunen.

Eén van de fundamentele vraagstukken en uitdagingen voor onze samenleving betreft de activering van onze werklozen. Zo lanceerde Open Vld-senator Rik Daems onlangs het voorstel om langdurig werklozen één dag per week gemeenschapswerk te laten verrichten. Wie niet werken wil, zal ook niet eten. Op dat principe is onze maatschappij nu eenmaal gebouwd.

Deductie is een sterke redeneervorm, op voorwaarde natuurlijk dat de algemene stelling op zich aanvaardbaar en algemeen geldig is.

b) Inductie

Uit een aantal specifieke gevallen of voorbeelden wordt een algemene regel afgeleid. Hierbij moeten we ons natuurlijk afvragen of het aantal voorbeelden wel volstaat om de conclusie te rechtvaardigen, of ze representatief zijn voor de situaties waarop de conclusie betrekking heeft, of de meest voor de hand liggende uitzonderingen verantwoord zijn en of de conclusie voldoende genuanceerd geformuleerd is.

c) Vergelijking

Vergelijking met een andere situatie of een ander verschijnsel is een veel gebruikte manier om een uitspraak te ondersteunen. Men laat zien (of men gaat er stilzwijgend van uit) dat twee verschijnselen zoveel met elkaar gemeen hebben, dat ze ook de eigenschap die in de conclusie voorkomt gemeen zullen hebben. Wat in het ene geval geldt, zal ook in het andere geval gelden. Cruciaal hierbij is uiteraard of de vergelijking terecht is.

d) Verzonnen voorbeeld

Als de discussie te abstract dreigt te worden kan een *concreet* voorbeeld verhelderend werken. Men construeert een **hypothetisch** geval en gebruikt dat om de algemene stelling te verduidelijken en te rechtvaardigen. Hierbij is het belangrijk dat het geschetste geval *geloofwaardig* is en *representatief*.

e) Causaliteit

Het ene verschijnsel wordt gezien als oorzaak, het andere als gevolg.

Hierbij kan het gaan om een **voorspelling**: men constateert dat een oorzaak aanwezig is, en men voorspelt op grond daarvan dat het gevolg zal optreden.

De hypotheekrente is de laatste maanden flink gedaald (oorzaak) dus de woningmarkt zal wel weer gaan aantrekken (gevolg).

Hierbij is het de vraag of soortgelijke oorzaken in het verleden altijd tot soortgelijke gevolgen hebben geleid, of er nog andere voorwaarden vereist zijn om dergelijk gevolg te laten optreden en of in specifieke omstandigheden het gevolg achterwege zou kunnen blijven.

Het kan ook gaan om een **verklaring**: men redeneert niet van oorzaak naar (verwacht) gevolg maar van gevolg naar (veronderstelde) oorzaak. Men constateert een bepaald verschijnsel en concludeert daaruit dat de oorzaak is opgetreden. Belangrijke vraag hierbij is uiteraard of het geconstateerde verschijnsel ook nog andere oorzaken kent.

Het aantal studenten aan de VUB is in de jaren tachtig aanzienlijk toegenomen. Daaruit blijkt dat de aanwezigheid van een campus voor de huisvesting van studenten een goede zaak is.

2. Pragmatische argumentatie

De argumentatie verantwoordt bepaalde maatregelen, handelingen of adviezen.

a) Doel-middel-argumentatie

Wil men een bepaald doel bereiken dan is het verstandig maatregelen te nemen die tot dat doel leiden. Zulke maatregelen noemt men *middelen*. Hierbij moet men zich afvragen of het gestelde doel wel wenselijk is, of het middel wel degelijk tot het gestelde doel leidt, of het middel ongewenste neveneffecten kan hebben (en zo ja of de voordelen

opwegen tegen de nadelen), of het middel praktisch uitvoerbaar is, of er betere alternatieven bestaan, en of het ethisch toelaatbaar is.

b) Dilemma

Er zijn maar twee mogelijkheden, A of B. Als A niet van toepassing, niet gewenst of onmogelijk is, blijft alleen maar B over. De vraag is natuurlijk of er echt geen derde mogelijkheid bestaat en of beide mogelijkheden elkaar uitsluiten.

Als ons bedrijf niet inkrimpt, zal het op korte termijn de boeken moeten neerleggen.

c) Afweging van voor- en nadelen

De voorstanders baseren zich op een redenering waarin aannemelijk gemaakt wordt dat de voordelen zwaarder doorwegen dan de nadelen, de tegenstanders proberen aan te tonen dat de afweging naar de andere kant moet doorslaan. Meestal gaat het om complexe redeneringen waarin allerlei argumentatieschema's verwerkt zijn. Hierbij is belangrijk te streven naar volledigheid.

3. Argumentatie op basis van autoriteit

a) Beroep op een autoriteit

Soms citeert men iemand of voert men iemand ten tonele die garant moet staan voor de kwaliteit van de uitspraak. Ook verwijzingen naar (al dan niet) wetenschappelijke bronnen en publicaties behoren hiertoe. Belangrijk hierbij is na te gaan of de bron betrouwbaar/geloofwaardig is, of de autoriteit recht van spreken heeft over het specifieke onderwerp en of de autoriteit correct wordt aangehaald.

b) Aanval op de autoriteit

Men probeert het eigen inzicht scherper te verdedigen door zich af te zetten tegen inzichten en uitspraken van anderen. Men probeert te bewijzen dat de geciteerde autoriteit ongeloofwaardig of onbetrouwbaar is en dat diens uitspraken onjuist zijn, tegenstrijdig, lacunes vertonen, enz.