

Argumentatie

F.H. van Eemeren en A.F. Snoeck Henkemans

1. Standpunten en verschillen van mening [samenvatting p. 25]

Bij een meningsverschil wordt het standpunt niet (volledig) gedeeld. Er zijn altijd 2 partijen bij betrokken.

Expliciet meningsverschil: zowel het standpunt als de kritiek worden uitdrukkelijk onder woorden gebracht. Impliciet meningsverschil: maar één van beide partijen komt aan het woord (vaak schriftelijk). De twijfel van de andere partij wordt dan verondersteld.

De verwoording van de kwestie wordt de propositie genoemd. De propositie is de inzet van het meningsverschil. Het meningsverschil kan gaan over:

- een feitelijke gebeurtenis;
- een voorspelling;
- een oordeel;
- een aanbeveling.

Tegenover de propositie wordt een positie ingenomen. Die positie kan positief of negatief zijn. Je positie moet je in dit geval toelichten. Bij een neutrale positie is geen toelichting vereist.

Een kwestie kan ook bestaan uit meerdere proposities die nauw met elkaar samenhangen.

Vanwege beleefdheid worden standpunten vaak als twijfel gepresenteerd. De basisvorm van het standpunt is *enkelvoudig niet-gemengd*. Dit standpunt heeft betrekking op:

- 1 propositie;
- niet meer dan 1 positief of negatief standpunt t.o.v. de propositie;
- 1 partij met verdedigingsplicht.

Een *meervoudig meningsverschil* heeft een standpunt dat betrekking heeft op meer dan één propositie. Een *gemengd meningsverschil* bevat tegengestelde standpunten t.o.v. dezelfde propositie. In plaats van twijfel wordt er op een standpunt gereageerd met een tegenstandpunt. Een tegenstandpunt impliceert altijd twijfel.

2. Argumenteren en discussiëren [samenvatting p.33]

Een meningsverschil is opgelost, als één van beide partijen zijn mening herziet. De één moet de twijfel laten varen of de ander het standpunt. Dit geldt voor de basisvorm.

Geschilpunten kan je beschaafd (bv. als een buitenstaander de knoop doorhakt) of onbeschaafd (bv. door fysiek geweld) oplossen. Een echte oplossing verkrijgt je echter alleen als beide partijen op grond van rationele afwegingen tot hetzelfde besluit komen.

Het oplossen van een meningsverschil kan geschieden door een argumentatieve discussie. Met behulp van argumenten wordt dan geprobeerd om vast te stellen in hoeverre een standpunt verdedigbaar is. Bij een informatieve discussie breng je elkaar op de hoogte. Vaak lopen de argumentatieve en de informatieve discussie door elkaar heen.

De verdediger van een standpunt wordt de protagonist genoemd, de aanvaller van een standpunt is de antagonist.

Stadia om een meningsverschil op te lossen:

1. confrontatiefase (vaststellen van het meningsverschil);
2. openingsfase (poging tot oplossing);
3. argumentatiefase (betoog van de protagonist en kritiek van de antagonist);
4. afsluitingsfase (hoever opgelost ten gunste van wie).

Deze stadia geven een ideaalbeeld weer. In de werkelijkheid wordt er vaak vanaf geweken.

De uitspraken van de protagonist in de argumentatiefase vormen zijn betoog. Bij een *gemengd meningsverschil* houdt ook de antagonist een betoog. Een betoog is er steeds op gericht een eventuele criticus te overtuigen.

3. De presentatie van argumentatie [samenvatting p. 43]

Als een standpunt positief is, vindt de verdediging plaats door de propositie waarop het standpunt betrekking heeft te rechtvaardigen. Als het standpunt negatief is, vindt de verdediging plaats door de propositie te ontkrachten.

In gewone communicatie wordt de strekking van de uitspraken vaak niet expliciet aangegeven. Expliciete argumentatie: ik verklaar..., ik adviseer..., mijn argument is dat.... Indicatoren van argumentatie zijn: aangezien, daarom, omdat, want, etc.

Sommige indicatoren (bv. want, immers) wijzen terug naar een eerder vermeld standpunt. Dit heet terugwijzende presentatie. Het standpunt gaat dan aan het argument vooraf.

Sommige indicatoren (bv. dus, vandaar) wijzen vooruit naar een standpunt (bv. de conclusie) dat pas later aan de orde komt. Dit heet een vooruitwijzende presentatie.

Vaak kun je aan de context zien hoe de argumentatie in elkaar zit.

Bij de interpretatie van een betoog kan de algemene en specifieke achtergrondkennis van groot belang zijn.

Een verklaring, toelichting of uitleg hebben als kenmerk dat het standpunt al aanvaard wordt. Bij argumentatie moet het standpunt juist nog verklaard worden.

Bij een maximaal argumentatieve interpretatie worden uitspraken die ook mededelingen of uitleg kunnen zijn als argumentatie opgevat.

4. Verzwegen argumenten en standpunten [samenvatting p. 54]

Verzwegen argumenten: als argumenten geacht mogen worden impliciet aanwezig te zijn. Ook standpunten kunnen verzwegen zijn. Vaak worden elementen weggelaten omdat ze vanzelfsprekend lijken. Verzwegen argumenten en standpunten zijn voorbeelden van indirect taalgebruik die typerend zijn voor communicatie in de gewone omgangstaal. Bij indirect taalgebruik bedoelt de spreker niet alleen meer dan dat hij zegt, hij maakt ook duidelijk dat dit zo is.

Communicatiebeginsel: met communicatie je bijdrage zo goed mogelijk proberen af te stemmen op het doel dat door de communicatie gediend moet worden.

Algemene spelregels voor communicatie: wees duidelijk (specifiek), eerlijk (oprecht), zinvol (efficiënt) en passend (ter zake doend).

Taalhandelingen zijn aan spelregels gebonden: de correctheidsvoorwaarden. Deze bestaan uit:

- Voorbereidende voorwaarden: de spelregel van efficiënte. Argumentatie is zinvol en niet overbodig. De spreker moet ervan uitgaan dat de luisteraar:
 - het standpunt *niet* aanvaardt;
 - de uitspraken in de argumentatie *wel* aanvaardt;
 - de argumentatie als een rechtvaardiging of ontkrachting beschouwt.
- Oprechtheidvoorwaarden: de spelregel van eerlijkheid. De argumentatie bevat geen misleidingen. De spreker gelooft zelf dat:
 - zijn standpunt aanvaardbaar is;
 - de uitspraken in de argumentatie aanvaardbaar zijn;
 - de argumentatie een aanvaardbare rechtvaardiging of ontkrachting vormt.

Er ontstaan problemen als één van de spelregels overtreden wordt terwijl het communicatiebeginsel niet wordt opgeheven.

premisses 1

premisses 2 +

conclusie

Als je premisses 1 en 2 voor waar aanneemt, *moet* je de conclusie ook accepteren.

Modus ponens:

1.	als p, dan q
2.	<u>p</u> +
	q

5. De argumentatiestructuur van het betoog [samenvatting p. 70]

Een eenvoudige betoog bestaat uit één enkelvoudige argumentatie (niet meer dan twee uitspraken) in de expliciete vorm. Vaker wordt één van de twee uitspraken verzwegen (zie: verborgen argumentatie, h4).

Meervoudige argumentatie: alternatieve verdediging van hetzelfde standpunt, los van elkaar en in principe gelijkwaardig. De argumenten op zich zijn 'per stuk' ook al voldoende. Er kan wel een 'overkill' aan argumenten ontstaan. Dit is handig als je voor een grote groep spreekt of als je bang bent dat enkele argumenten mislukken (er zijn dus meerde verdedigingslijnen).

Nevenschikkende argumentatie: één samenhangend betoog van argumenten die *alleen samen* een voldoende verdedigend standpunt zijn. Er is maar één verdedigingslijn. Als die wegvalt, wordt de verdediging aangetast en/of onderuit gehaald.

Onderschikkende argumentatie: er wordt argumentatie gegeven voor of als onderdeel van de argumentatie: tussenstandpunten.

Indicatoren geven vaak aan met wat voor soort argumentatie je te maken hebt,

Als er verzwegen argumenten zijn, is de context van belang om die te achterhalen.

Understanding Arguments

W. Sinnott-Armstrong en R. Fogelin

1. Uses of Arguments

Een argument is verbonden door een serie van zinnen, verklaringen of proposities die bedoeld zijn om een conclusie te geven.

Rechtvaardiging: de gedachte van de ander veranderen in= niet het enige doel van argumenteren. Je wilt ook laten zien dat de ander zijn gedachten *zou moeten* veranderen, en waarom. Goede verklaringen zijn dus belangrijk. Je wil dat de ander de conclusie gelooft, en de conclusie ook rechtvaardigen. Een onpersoonlijke normatieve rechtvaardiging: je wilt *zelf* zeker weten of je verklaring klopt. Er moet een reden zijn om het te geloven, waarbij het niet uitmaakt wie de conclusie moet geloven. Argumenten die specifiek voor een aantal mensen zijn, zijn persoonlijke rechtvaardigingen.

Bij argumentatie is het belangrijk om uitleg te geven.

Als er een ongewone gebeurtenis plaatsheeft, moeten we het weergeven in een geloofwaardig verhaal. Dit is de meest voorkomende vorm van uitleg in het dagelijks leven. Een andere manier van uitleg geven, is uitleg geven door middel van argumenten.

1. algemene beginselen/wetten
2. verklaring van de oorspronkelijke voorwaarden +
dus verklaring van het fenomeen dat moet worden uitgelegd.

2. The Web of Language [samenvatting p. 48]

Taal is conventioneel, divers en indirect. Argumenteren is een taalhandeling. We kunnen alleen argumenten geven door woorden of betekenisvolle symbolen te gebruiken.

Elke taal heeft andere conventies. Als we met anderen willen communiceren, moeten we het systeem van de anderen volgen. Conventies bestaan uit:

- Linguistic Acts: grammaticale regels zijn belangrijk, ze zorgen voor de betekenis van de woorden in een zin.
- Speechs Acts: als de spreker meer doet dan alleen iets opmerken gebruikt hij performatieven. Alle expliciete performatieven zijn: eerste persoon enkelvoud, onvoltooid verleden tijd. Daarnaast kan je de 'thereby-test' uitvoeren en kan je een performatief niet ontkennen. Speech Acts omvatten opmerkingen, beloften, swearing en refusing.
- Conversational Acts: Het gebruik van taal wordt meestal als sociale handeling beschouwd. Ook heeft taal vaak bepaalde doelen. In gesprekken gebruiken verschillende sprekers Speech Acts om effecten bij elkaar te creëren. Er zijn een aantal regels:
 - regel van kwantiteit (zo informerend als nodig is);
 - regel van kwaliteit (zeg geen dingen die je niet gelooft);
 - regel van relevantie (wees ter zake);
 - regel van manier (wees duidelijk).

3. The Language of Argument

Argumenten bestaan uit statements. Die statements koppel je door het woordje 'dus' (A en B, dus C). 'Dus' geeft een conclusie aan.

Concitionals: Als A, dan B - zinnen.

Argumenten moeten valide (de conclusie moet logisch op de premissen volgen) en waar zijn (alle premissen moeten waar zijn).

Als wat we zeggen algemeen aanvaard is, hebben we geen bewijs nodig. Als je denkt dat de tegenstander het niet met je eens is, heb je wel bewijs nodig, zoals een autoriteit.

Spin doctoring: positieve draai bewerkstelligen.

6. Propositional Logic

Validiteit: een redenering is geldig als het onmogelijk is dat beide premissen waar zijn en de conclusie onwaar. Als de premissen waar zijn, *moet* de conclusie waar zijn.

Propositional connectives: termen die ons toestaan nieuwe proposities uit oude te halen, meestal door twee of meer proposities te verbinden in één enkele propositie.

En / maar	conjunctie	&	ampersand
Of	disjunctie	v	wedge
Niet	negatie	~	tilde
Als ... dan ...	conditional	\supset	horseshoe

		<i>premiss</i>	<i>conclusie</i>
p	q	p & q	p
T	T	T	T
T	F	F	T
F	T	F	F
F	F	F	F

p & q dus p

p	q	p v q
T	T	T
T	F	T
F	T	T
F	F	F

p	~p
T	F
F	T

$p \supset q$ is hetzelfde als: $\sim (p \& \sim q)$ en als: $\sim p \vee q$.

p	q	$\sim (p \& \sim q)$	$p \supset q$	$\sim p \vee q$
T	T	T	T	T
T	F	F	F	F
F	T	T	T	T
F	F	T	T	T

Modus ponens: $p \supset q$; p ; dus q

Modus tollens: $p \supset q$; $\sim q$; dus $\sim p$

($p \supset q$; $\sim p$; dus q is invalide).

7. Categorical Logic

Propositie logica kan niet de echtheid van alle argumenten uitleggen.

Categorische logica omvat onmiddellijke gevolgtrekkingen en syllogismen die zijn opgebouwd uit categorische proposities.

Venn diagrammen (boek p. 193): Als het overlappende gedeelte gekleurd is, betekent het dat A en B niet samen voor komen. Als A gekleurd is, betekent het dat A niet zonder B kan voorkomen, maar B wel zonder A. Als er een sterretje (*) in het overlappende gedeelte staat, is sommige A ook B, maar niet allemaal. Als er een sterretje in gedeelte A staat, is sommige A niet B.

Er zijn vier categorische vormen:

- A: alle A is B;
- E: geen enkele A is B;
- I: sommige A is B;
- O: sommige A is niet B.

In spreektaal wordt vaak geen gebruik gemaakt van de expliciete uitspraak van de categorische vormen. 'Alle' en 'sommige' worden vaak weggelaten. De vertaling naar proposities is daardoor soms erg lastig. Voor de vertaling van de proposities is de context van belang.

De 'E' en 'I' proposities zijn elkaars tegengestelde, ze kunnen niet tegelijk waar zijn. Ditzelfde geldt voor de 'A' en 'O' proposities.

Bij omdraaien van de premissen (bv. alle A is B en alle B is A) is het Venn diagram alleen valide als hetzelfde gedeelte gekleurd is / voorzien is van een asterix bij beide premissen. Soms zijn de diagrammen niet valide, maar de premissen wel (bv. Alle vaders zijn mannelijke ouders en alle mannelijke ouders zijn vaders). Venn diagrammen kunnen dus *niet* bewijzen dat een argument niet valide is.

Categorical immediate inference: een argument dat één enkele premisse heeft en bestaat uit categorische proposities. Ze komen vaak voor in het dagelijks leven.

- subject term (grammaticaal onderwerp);
- predicaatterm (grammaticaal predicaat).

De conclusie klopt als het Venn diagram van de conclusie en van de premissen gelijk zijn (gekleurd en asterixen). 'I' en 'E' proposities zijn duidelijk altijd valide. Een 'O' en 'A' diagram hoeven niet valide te zijn.

Categorische syllogismen bestaan uit twee premissen en één conclusie en zijn gebaseerd op categorische proposities. Eén premisse bevat de predicaatterm (major premisse) en de andere de subject term (minor premisse). Beiden premissen hebben een verbindende term.

Als je niet weet of iets in een bepaalde categorie van het Venn diagram valt, plaats je de asterix precies op de scheidingslijn tussen beide cirkels in.

8. Arguments To and From Generalization

Een argument is deductief als het bedoeld is als *valide*. Inductieve argumenten zijn niet bedoeld als valide. Inductieve argumenten (bv. poll) zijn niet valide aangezien een extra onderzoek de conclusie onderuit kan halen. Inductieve argumenten kunnen *sterk* of zwak zijn, afhankelijk van de redenen die voor de conclusie worden gegeven.

In een statistical application kunnen we uit percentages een conclusie trekken. De hoogte van de percentages is dan van belang. Als het percentage dicht bij 0 of dicht bij 100 ligt, is het argument sterk. Ook de relevantie speelt een belangrijke rol. Deze situatie kan in ellipsen worden weergegeven van verschillende grootten (*boek p. 227*).

9. Causal Reasoning

Voldoende voorwaarde: Als A, dan B. Ga na of er kenmerken wel aanwezig zijn, terwijl het gevolg toch afwezig is. Die kenmerken streep je weg: het kenmerk dat eventueel overblijft, is een mogelijke voldoende voorwaarde. In feite zoek je naar tegenvoorbeelden.

Noodzakelijke voorwaarde: Als $\sim A$, dan $\sim B$. Ga na of er kenmerken wel afwezig zijn, terwijl het gevolg toch aanwezig is. Die kenmerken streep je weg: het kenmerk dat eventueel overblijft, is een mogelijke noodzakelijke voorwaarde. Weer zoek je naar tegenvoorbeelden.

The joint test is een combinatie van de voldoende en noodzakelijke voorwaarde.

11. Chances

De Gamblers fallacy: als mensen een tijdje geen geluk hebben bij een kansspel, verhogen ze hun inzet vaak, aangezien ze denken dat hun kansen dan groter zijn. In het echt zijn hun kansen telkens even groot en hebben ze na een tijdje geen geluk geen grotere of kleinere kans op geluk. *Voorgaande resultaten kunnen komende resultaten niet beïnvloeden.*

Een heuristiek is een strategie om problemen op te lossen of om tot een beslissing te komen.

De Representatieve heuristiek: alle kansgevallen hebben evenveel kans om voor te komen (bv. kaartspel: (1)4 kaarten zonder specifieke volgorde en (2)4 azen. Beide handen hebben een even grote kans van voorkomen).

De Beschikbare heuristiek: je houdt er geen rekening mee dat bekendere dingen eerder oproepbaar zijn uit je geheugen dan minder bekende dingen (bv. spelers van een voetbalteam bij het vergelijken van teams).

Vaak zijn heuristieken niet betrouwbaar genoeg en moet je kansen uitrekenen op een formele manier.

Een kans ligt *altijd* tussen de 0 en de 100 procent, niet eronder of erboven (of: 0-1).

A priori kans: $\frac{\text{het aantal mogelijke uitkomsten}}{\text{het totaal aantal uitkomsten}}$

Ontkenning: $P(\text{geen } A) = 1 - P(A) \rightarrow$ de kans dat een gebeurtenis niet voorkomt is gelijk aan 1 minus de kans dat de gebeurtenis wel voorkomt.

Conjunctie (en) met onafhankelijkheid: $P(A+B) = P(A) \times P(B) \rightarrow$ de kans dat beide gebeurtenissen voorkomen is gelijk aan de kans dat de ene gebeurtenis voorkomt maal de kans dat de andere gebeurtenis voorkomt (de eerste trekking heeft geen effect op de tweede trekking).

$$P(B|A) = \frac{\text{uitkomsten A en B}}{\text{totale uitkomsten A}}$$

Conjunctie (en) in general: $P(A+B) = P(A) \times P(B|A) \rightarrow$ zie conjunctie met onafhankelijkheid waarbij de eerste trekking wel van invloed is op de tweede.

Disjunctie (of) met exclusiviteit: $P(A \text{ of } B) = P(A) + P(B) \rightarrow$ de kans dat één van de twee gebeurtenissen voorkomt is gelijk aan de som van de kansen van beide gebeurtenissen. De gebeurtenissen kunnen niet beiden voorkomen.

Disjunctie (of) in general: $P(A \text{ of } B) = P(A) + P(B) - P(A+B) \rightarrow$ zie disjunctie met exclusiviteit waarbij beide gebeurtenissen ook samen voor kunnen komen.

(Series met onafhankelijkheid: $P(A \text{ minstens } 1x \text{ gedurende } n \text{ gebeurtenissen}) = 1 - P(\text{geen } A)^n \rightarrow n$ staat voor onafhankelijke gebeurtenissen (met terugleggen).)

12. Choices

[Zie boek p. 303-307]

13. Fallacies of Vagueness

Vaagheid: het ontbreken van scherp omlijnde termen zorgt voor problemen (bv. een *snuffje* zout). In wetten komen dit soort vaagheden ook voor. Vaagheid wordt opgelost door er een betekenis aan te geven.

Heaps: bv.

1.	iemand met n cent is niet rijk
2.	iemand met n + 1 cent is niet rijk
	dus iemand met 'hoeveel cent dan ook' is niet rijk

De conclusies van argumenten van de heap zijn vals en zijn dus niet sound.

Hellend vlak: Er is geen significant verschil tussen rijk en arm, donker en licht, kaal en niet kaal, Als veel kleine verschillen een groot verschil maken, zijn de conceptual slippery slope argumenten fallacies. Het is lastig te bepalen op welk moment de kleine verschillen precies een groot verschil bewerkstelligen.

Het lijkt oneerlijk om gevallen die bijna gelijk zijn anders te behandelen (bv. schoolcijfers: een 5.6 is een voldoende en een 5.4 een onvoldoende): fairness slippery slope.

Dominoargumenten: een gebeurtenis leidt tot een andere gebeurtenis enzovoorts (vaak van een gebeurtenis die geen kwaad kan tot een vreselijke gebeurtenis: *parade of horror*): causale slippery slope.

14. Fallacies of Ambiguity

Als we een woord gebruiken is het alleen dubbelzinnig als het misleidend is in de context.

Drogreden van dubbelzinnigheid: als je dezelfde uitdrukking op verschillende manieren en op verschillende plaatsen in het argument gebruikt.

15. Fallacies of Relevance

Als een premisse (al dan niet valide) niet adequaat aan de conclusie gerelateerd is, spreek je van een drogreden van relevantie.

Ad Hominem argumenten: een *argument tegen een persoon* in plaats van tegen het argument dat die persoon heeft. Dit is irrelevant aangezien bv. de status van die persoon niets te maken heeft met wat hij zegt.

16. Fallacies of Vacuity (=leegte)

Als je een premisse hebt die precies gelijk is aan de conclusie:

1.	P	+
dus	P	

heet dat een cirkelredenering.

Een argument begs the question in een context als:

- het afhangt van een premisse die niet onderbouwd wordt door een argument die onafhankelijk is van de conclusie;
- zo'n onafhankelijke reden nodig is.

Een premisse heeft ondersteuning nodig van een *onafhankelijke* reden

Een self-sealing positie is zo geconstrueerd dat geen enkel bewijs tegen die positie gevonden kan worden.

Tu quoque (jij ook): als iemand je bv. vertelt te stoppen met roken omdat het slecht voor je is, kun je zeggen: maar jij rookt ook, stop zelf eerst maar.

De drogreden van relevantie: als je een autoriteit gebruikt in je argument die niets of niet genoeg van je argument afweet, is het irrelevant. Dit gebeurt vaak in reclames (bv. een filmster die reclame maakt voor deo).