

Kwantitatief empirisch onderzoek van argumentatie

Ter inleiding

Naast filosofisch argumentatieonderzoek waarin gereflecteerd wordt op redelijkheids- en rationaliteitsconcepties, theoretisch onderzoek waarin modellen van argumentatie worden ontworpen en reconstructieonderzoek waarin methoden voor het analyseren van argumentatie worden ontwikkeld, omvat het argumentatieonderzoek ook empirisch onderzoek waarin aspecten van de argumentatieve werkelijkheid worden onderzocht. Gezamenlijk vormen deze vier componenten van het argumentatieonderzoek de “input” voor de vijfde component, het praktijkonderzoek, waarin het doorgronden van een specifieke argumentatieve praktijk centraal staat (Van Eemeren & Grootendorst 2004: 9-41). In dit themanummer gaat de aandacht uit naar het empirische argumentatieonderzoek. In het empirische argumentatieonderzoek vindt zowel “kwalitatief” als “kwantitatief” onderzoek plaats, waarbij het kwalitatieve onderzoek al dan niet als voorbereiding van kwantitatief onderzoek kan dienen. Wij concentreren ons in dit themanummer op kwantitatief empirisch onderzoek van argumentatie.

In het kwantitatief empirische argumentatieonderzoek kunnen grofweg vijf soorten onderzoek worden onderscheiden: “persuasieonderzoek”, “conceptonderzoek”, “identificatieonderzoek”, “effectonderzoek” en “corpusonderzoek”.

Verreweg het bekendste soort kwantitatief empirisch onderzoek waarin argumentatie wordt onderzocht is het *persuasieonderzoek*. Dit soort onderzoek heeft een lange traditie in de Verenigde Staten, waar sinds de jaren vijftig vanuit sociaal-psychologisch perspectief onderzoek wordt gedaan naar de effectiviteit van overtuigingsmiddelen. In het persuasieonderzoek speelt argumentatie van oudsher een belangrijke rol, al is argumentatie zeker niet de enige factor in het overtuigingsproces die wordt onderzocht. In het bijzonder wanneer de aandacht verbreed wordt van overtuigingsprocessen tot overredingsprocessen worden in principe alle verbale en non-verbale factoren die van invloed kunnen zijn op attitudeverandering in het onderzoek betrokken.

In het argumentatieonderzoek dat binnen het persuasieonderzoek wordt verricht kunnen twee typen worden onderscheiden: onderzoek naar de invloed van de wijze van presenteren van argumentatie (*message structure*) en onderzoek naar de invloed van kenmerken van de inhoud van argumentatie (*message content*) (O’Keefe 2002: 215). De laatste jaren cumuleren beide typen persuasieonderzoek in grootschalige “meta-analyses” waarin de empirische data van verschillende studies na statistische verwerking worden samengenomen (O’Keefe 2006).

In het presentatieonderzoek wordt nagegaan wat de invloed van een bepaalde presentatiewijze is op het overtuigings- of overredingsproces (bijvoorbeeld van argumentatie met een expliciet standpunt in vergelijking met argumentatie waarbij het standpunt niet expliciet

naar voren is gebracht). De bijdrage van Daniel O’Keefe die in dit themanummer is opgenomen, “Persuasieve effecten van strategische manoeuvres: Bevindingen naar aanleiding van meta-analyses van empirisch onderzoek naar persuasieve effecten”, kan deels tot dit type onderzoek worden gerekend omdat de presentatie hierin een grote rol speelt. In het inhouds-gerichte persuasieonderzoek wordt nagegaan welke factoren in de boodschap die wordt aangeboden bijdragen tot het overtuigen of overreden (bijvoorbeeld het opnemen van tegenargumenten en het weerleggen van tegenargumenten). De bijdrage van Bert Meuffels, “Strategisch manoeuvreren in empirisch perspectief”, hoort tot dit type, net als de bijdrage van Jos Hornikx, “Hoe goed zijn taalgebruikers in het selecteren van overtuigende evidence?”, en die van Anneke de Graaf, José Sanders, Hans Beentjes en Hans Hoeken, “De rol van identificatie in narratieve overtuiging”.

Een tweede soort kwantitatief empirisch argumentatieonderzoek, het *conceptonderzoek*, is gericht op het onderzoeken van de verschillen tussen de theoretische concepten van de argumentatietheoreticus en de “pretheoretische” noties en meningen van niet argumentatietheoretisch onderlegde deelnemers aan het argumentatieproces. Dit soort onderzoek kan zowel betrekking hebben op theoretische concepten en hun pretheoretische tegenhangers als op theoretisch gemotiveerde normen en de tegenhangers daarvan in de praktijk (“conventies”). In zijn proefschrift is Koetsenruijter (1993) bij voorbeeld nagegaan in hoeverre het theoretische onderscheid tussen “gemengde” en “niet-gemengde” verschillen van mening een rol speelt bij het interpreteren van reacties op een naar voren gebracht standpunt. Garssen (1997) heeft in zijn proefschrift onderzocht in hoeverre de pretheoretische noties van ondersteuningsrelaties die bij het interpreteren van argumentatie worden gebruikt overeenkomen met de argumentatieschema’s die in de (pragma-dialectische) argumentatietheorie worden onderscheiden. In het tienjarige onderzoeksproject *Redelijkheidsconcepties van gewone beoordelaren* hebben Van Eemeren, Garssen en Meuffels systematisch onderzocht of de pragma-dialectische discussieregels conventioneel deugdelijk kunnen worden genoemd. In hoeverre komen de oordelen van beoordelaren die niet bekend zijn met de argumentatietheorie overeen met de pragma-dialectische “regels voor kritische discussie”? De bijdrage van Frans van Eemeren, Bart Garssen en Bert Meuffels aan dit themanummer, “De conventionele deugdelijkheid van de pragma-dialectische discussieregels”, geeft inzicht in de resultaten van dit onderzoek.

In het derde soort onderzoek dat we hebben onderscheiden, het *identificatieonderzoek*, wordt nagegaan in hoeverre niet argumentatief geschoolden in staat zijn “standpunten”, “argumenten”, “verzwegen argumenten”, “drogredenen” en andere theoretisch gedefinieerde eenheden en categorieën te identificeren. In dit identificatieonderzoek staat steeds de vraag centraal welke factoren een correcte identificatie van een bepaalde argumentatieve eenheid of categorie vergemakkelijken. Maakt het voor de standpuntherkenning bij voorbeeld uit of er gebruik is gemaakt van een “vooruitwijzende” presentatie (eerst argument, dan standpunt) of juist van een “terugwijzende” argumentatie (eerst standpunt, dan argument) (Van Eemeren Grootendorst & Meuffels 1984)?

Een praktische variant van dit type onderzoek is het “peilingsonderzoek”, dat voor educatieve doeleinden wordt uitgevoerd. Oostdam (1991) heeft in zijn proefschrift bij voorbeeld onderzocht in hoeverre bepaalde argumentatieve analysevaardigheden bij scholieren ontwikkeld zijn. Het praktische belang van dit type onderzoek is dat mede op basis van de verkregen resultaten besluiten kunnen worden genomen over de inrichting van het curriculum.

Het vierde soort kwantitatief empirisch argumentatieonderzoek, het *effectonderzoek*, is eveneens praktisch en eveneens georiënteerd op de onderwijspraktijk. In effectonderzoek wordt onder meer nagegaan in hoeverre op argumentatietheoretische inzichten gebaseerde schrijfmethodes de gewenste effecten opleveren. Braaksma (2002) heeft bijvoorbeeld onderzocht in hoeverre observatiegericht onderwijs de vaardigheid in het schrijven van betogen kan vergroten.

Het vijfde en laatste soort argumentatieonderzoek die wij in het kwantitatieve empirisch onderzoek hebben onderscheiden is het *corpusonderzoek*. Corpusonderzoek vindt ook op tal van andere gebieden plaats en lijkt sterk in opmars te zijn. De basisprincipes zijn dat wordt uitgegaan van een vastomlijnde verzameling data en dat optimaal gebruik wordt gemaakt van de mogelijkheden die de computer biedt, met name wat betreft het ordenen en het tellen. Een recent voorbeeld van corpusonderzoek in de argumentatietheorie is Goodwin (2007; zie ook Van Eemeren 2007).

De gelegenheid tot het samenstellen van dit themanummer werd ons geboden doordat er op 25 mei 2007 aan de Universiteit van Amsterdam onder de titel “Persuasive effects of strategic manoeuvring” een door NWO gesponsorde conferentie werd georganiseerd waarin naast kwalitatieve ook kwantitatieve empirische benaderingen van argumentatie aan de orde kwamen. Wij hebben de presentatoren van deze laatste categorie bijdragen gevraagd om deel te nemen aan dit themanummer. Dit hield in dat het artikel van Daniel O’Keefe voor deze publicatie in het Nederlands moest worden vertaald. Van Hans Hoeken werd op diens verzoek niet de bijdrage opgenomen die hij geleverd heeft aan de Tropenmuseum-conferentie (zoals de conferentie vanwege de conferentielocatie werd aangeduid), maar een ander artikel dat hij samen met Anneke de Graaf, José Sanders, en Hans Beentjes heeft geschreven.

Bibliografie

- Braaksma, M.A.H. (2002).** *Observational Learning in Argumentative Writing*. Amsterdam: SCO.
- Eemeren, F.H. van (2007).** Goodwin gets her gun. Comments on Jean Goodwin’s “What, in practice, is an argument?” In: J.A. Blair, H. Hansen, R. Johnson and C. Tindale (eds.), *Proceedings of the Ontario Society for the Study of Argumentation*.
- Eemeren, F.H. van en R. Grootendorst (2004).** *A Systematic Theory of Argumentation. The Pragma-Dialectical Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Eemeren, F.H. van, R. Grootendorst en B. Meuffels (1984).** Het identificeren van enkelvoudige argumentatie. *Tijdschrift voor Taalbeheersing* 6, 4, 297–310.
- Garssen, B.J. (1997).** *Argumentatieschema’s in pragma-dialectisch perspectief. Een theoretisch en empirisch onderzoek*. Amsterdam: IFOTT.
- Goodwin, J. (2007).** What, in practice, is an argument? In: J.A. Blair, H. Hansen, R. Johnson en C. Tindale (eds.), *Proceedings of the Ontario Society for the Study of Argumentation*.
- Koetsenruijter, A.W.M. (1993).** *Meningsverschillen. Analytisch en empirisch onderzoek naar de reconstructie en interpretatie van de confrontatiefase in discussies*. Amsterdam: IFOTT.
- O’Keefe, D.J. (2002).** *Persuasion. Theory and Research*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- O’Keefe, D.J. (2006).** Pragma-dialectics and persuasion effects research. In: P. Houtlosser en M.A. van Rees (eds.), *Considering Pragma-Dialectics*. Mahwah, NJ/Londen: Lawrence Erlbaum, 235–243.
- Oostdam, R. J. (1991).** *Argumentatie in de peiling. Aanbod en prestatiepeiling van argumentatievaardigheden in het voortgezet onderwijs*. Amsterdam: SCO.

Persuasieve effecten van strategische manoeuvres: Bevindingen naar aanleiding van meta-analyses van empirisch onderzoek naar persuasieve effecten¹

Een bijdrage leveren aan de kennisvorming over het onderwerp 'de persuasieve effecten van strategisch manoeuvreren' vraagt bijna vanzelfsprekend om een discussie over wat er geleerd kan worden van de bestaande onderzoeksliteratuur over factoren die de overtuigingskracht beïnvloeden. Het bestaande persuasie-onderzoek is natuurlijk niet uitgevoerd of beschreven in termen van 'strategisch manoeuvreren' en daarom moet allereerst worden vastgesteld wat precies gezien mag worden als een strategische manoeuvre.

Van Eemeren en Houtlosser (2001, p. 151) beschrijven strategisch manoeuvreren als de poging van discussianten gebruik te maken van de mogelijkheden die de dialectische situatie biedt om de discussie in een richting te sturen waar de eigen belangen het best bij gebaat zijn – de eigen belangen dienen, moet daarbij begrepen worden als proberen om de discussie te winnen. Hieruit blijkt dat alles wat discussianten in een discussie kunnen doen om een ander te overtuigen, gezien moet worden als onderdeel van een strategische manoeuvre. (Merk op dat Van Eemeren en Houtlosser er niet van uitgaan dat strategisch manoeuvreren altijd effectief is. Een strategische manoeuvre uitvoeren is simpelweg iets dat een dis-

Samenvatting

In dit artikel wordt door middel van meta-analyses het persuasieve effect van een aantal strategische manoeuvres bekeken.² Het blijkt dat zowel manoeuvres waarbij een zelfde argument of reeks argumenten op een verschillende manier wordt gepresenteerd als manoeuvres waarbij inhoudelijk verschillende argumenten worden gebruikt betrekkelijk weinig verschil laten zien in overtuigingskracht. Het eerste is bijvoorbeeld nagegaan voor het noemen van de wenselijke gevolgen (*gain-framed appeal*) in vergelijking met het noemen van de onwenselijke gevolgen (*loss-framed appeal*), het laatste voor boodschappen waarin alleen argumenten worden gegeven die de conclusie ondersteunen (*one-sided messages*) in vergelijking met boodschappen waarin naast ondersteunende argumenten ook tegenargumenten worden genoemd (*two-sided messages*). Bij acht verschillende manoeuvres blijkt de gemiddelde effectgrootte grofweg gelijk te zijn aan een correlatie van .07. Hoewel er weinig reden is om te vrezen dat kleine presentatieverschillen de overtuigingskracht sterk zullen beïnvloeden, is er ook weinig reden om te hopen dat inhoudelijk verschillende argumenten een opmerkelijk effect zullen hebben op de overtuigingskracht.

cussiant doet in een poging de eigen belangen te dienen zonder de dialectische redelijkheid uit het oog te verliezen.)

Vanuit deze benadering kan men stellen dat het bestaande sociaal-wetenschappelijke onderzoek naar overtuigingskracht al uitgebreide beschrijvingen bevat van (wat kan worden beschouwd als) de overtuigingskracht van bepaalde manieren van strategisch manoeuvreren – er is zelfs veel meer onderzoek gedaan dan hier kan worden besproken. In dit artikel wil ik mij daarom richten op een subcategorie binnen deze onderzoeksliteratuur, namelijk het onderzoek naar boodschapvarianties waarin voldoende onderzoeksbewijs is verzameld om redelijk zeker te kunnen zeggen wat de effectgrootte is van deze varianties. Dit betekent in concreto dat ik met name aandacht zal schenken aan onderzoek naar boodschapvariatie dat al onderworpen is geweest aan een meta-analytische beschouwing.

Achtergrond

Als achtergrond voor deze meta-analyse is het nuttig een aantal alternatieven te noemen waarmee de effectgroottes van overtuigingskracht kunnen worden aangegeven én een potentieel bruikbare manier te beschrijven om strategische manoeuvres van elkaar te onderscheiden.

Uitdrukkingen van effectgrootte

De onderzoeken die hier van belang zijn, zijn experimenten waarin (op canonieke wijze) twee verschillende boodschapcondities worden vergeleken. Een onderzoeker zou bijvoorbeeld een boodschap waarin de algemene conclusie expliciet wordt genoemd, kunnen vergelijken met een gelijke boodschap waarin die conclusie wordt weggelaten (impliciet wordt gelaten). De onderzoeksvraag is dan, vanzelfsprekend, welke van deze twee versies het meest overtuigend is. In elk afzonderlijke onderzoek kan het waargenomen verschil in overtuigingskracht (zoals dit bijvoorbeeld naar voren komt in de verschillen in attitude na het communiceren van de boodschap) numeriek worden weergegeven als een ‘effectgrootte’. Dit is een kwantitatieve index van zowel de grootte als de richting van het verschil. Uitgaande van een aantal van deze experimenten kan een gemiddelde effectgrootte worden berekend.³

Voor elke boodschapvariatie die hier besproken wordt, geeft het verzamelde onderzoek al een idee van de gemiddelde effectgrootte, dat wil zeggen, van het gemiddelde verschil dat de boodschapvariatie maakt op de overtuigingskracht. Effectgroottes kunnen op verschillende (gelijkwaardige) manieren worden weergegeven. Drie van dergelijke uitdrukkingswijzen zullen hier worden gebruikt. De eerste uitdrukkingwijze, de correlatiecoëfficiënt (r), zal velen waarschijnlijk bekend zijn. Een correlatiecoëfficiënt reikt van -1.00 tot 1.00 . Wanneer er geen verschil bestaat tussen de vergeleken condities is de correlatie $.00$. Grotere effecten worden weergegeven door een hoeveelheid waarvan de absolute waarde dichterbij 1.00 ligt. (Het correlatieteken is arbitrair – hoewel men er bij het uitrekenen van de gemiddelde effectgrootte van verschillende onderzoeken wel zeker van moet zijn dat men consequent is in het gebruik van, bijvoorbeeld, een positief teken voor onderzoeken waarin het noemen van de conclusie tot een grotere overtuigingskracht leidt en een negatief teken voor onderzoeken waarin het weglaten van de conclusie tot een grotere overtuigingskracht leidt.)

Een tweede manier om de effectgrootte aan te geven is gebaseerd op het gestandaardiseerde gemiddelde verschil (d). Een gestandaardiseerd gemiddeld verschil is een breukgetal

waarbij de teller het verschil (in, bijvoorbeeld, *postcommunicatie-attitudes*) tussen de twee condities aangeeft en de noemer de samengevoegde standaardafwijking. Een gestandaardiseerd gemiddeld verschil geeft het verschil tussen condities aan als (letterlijk) een gedeelte van een standaardafwijking. Een d van .5 wijst er bijvoorbeeld op dat de twee gemiddelden een verschil vertonen van een halve standaardafwijking.⁴

Naast het aanduiden van effectgroottes met behulp van r en d (dat in alle gevallen rechtstreeks met r is verbonden), wil ik ook gebruik maken van – wat naar ik vermoed een bekende concrete realisering van d is – de verschillen tussen de scores van intellectuele geschiktheidstests (intelligentie, IQ). Hierbij moet ik nadrukkelijk opmerken dat ik met het gebruik van de concrete waarden geen enkele vooronderstelling of bewering doe over de aard van intelligentie, het bestaan van een algemene intelligentiefactor, et cetera. Ik denk echter wel dat algemeen bekend is dat de gemiddelde IQ-score 100 is en dat *er een impliciete overeenstemming bestaat ten aanzien van het idee* dat er een standaardafwijking van 15 bestaat. Dit komt onder meer tot uiting in het feit dat de meeste mensen begrijpen dat een score van bijvoorbeeld 150 een uitzonderlijk hoge score is (zelfs wanneer men niet begrijpt dat een score van 150 meer dan drie standaardafwijkingen boven het gemiddelde is). IQ-scores zijn hierdoor een geschikt middel voor het aangeven van anders zeer abstracte effectgroottes. Een gestandaardiseerd gemiddeld verschil (d) van 2.0 (twee standaardafwijkingen boven het gemiddelde) is bijvoorbeeld gelijk aan het verschil tussen de IQ-scores 100 en 130. Een d van 1.0 is gelijk aan het verschil tussen 100 en 115, een d van 1.5 is gelijk aan het verschil tussen de scores 100 en 123 (122.5), enzovoort.

De algemene vraag die hier moet worden beantwoord is: wat zijn de persuasieve effecten van de strategische manoeuvres die voldoende zijn bestudeerd om met enig vertrouwen conclusies te kunnen trekken over de gemiddelde effectgrootte? Hierbij moet ik wel opmerken dat de beantwoording van deze vraag enigszins vergelijkbaar is met de dronkaard die zijn sleutels zoekt onder een lantaarnpaal – niet omdat hij ze daar is verloren, maar omdat het licht daar beter is. De boodschapvarianties die hier besproken zullen worden zijn varianties waarbij iets gezegd kan worden over de omvang van het effect dat ze hebben, maar dit betekent niet dat deze manoeuvres de belangrijkste strategische manoeuvres zijn of de interessantste of de meest effectieve of de meest bedreigende voor normatief goede verdedigingspraktijken. Het zijn alleen de relatief best bestudeerde vormen van boodschapvariantie.

Twee varianten van een strategische manoeuvre

Bij het bespreken van de verschillende boodschapvarianties wil ik een duidelijk onderscheid maken tussen strategische manoeuvres die bestaan uit het geven van dezelfde argumenten (ongeacht de strategische optie die is gekozen) en strategische manoeuvres die bestaan uit het geven van inhoudelijk verschillende argumenten (afhankelijk van de optie die is gekozen).

De eerste wijze van manoeuvreren is bijvoorbeeld te zien in variaties die ontstaan door het perspectief waarin een boodschap geplaatst wordt (*message framing*). Ik doel dan met name op het contrast tussen het benadrukken van de wenselijke gevolgen bij instemming met het standpunt (*gain-framed appeal*) en het benadrukken van de onwenselijke gevolgen bij afwijzing van het standpunt (*loss-framed appeal*) (bijvoorbeeld Detweiler, Bedell, Salovey, Pronin, & Rothman, 1999). In de zin “Wanneer u uw medicijnen tegen een hoge bloeddruk inneemt, zult u met uw kleinkinderen kunnen spelen” is gekozen voor een perspectief gericht op winst; “Wanneer u uw medicijnen tegen een hoge bloeddruk niet inneemt, zult u niet met uw kleinkinderen kunnen spelen” is een zin met een verlies-perspectief. Beide

perspectieven beroepen zich duidelijk op dezelfde onderliggende overweging die moet leiden tot instemming; de variatie ontstaat doordat het argument op een andere manier wordt gepresenteerd.

Ter vergelijking wil ik het verschil noemen tussen *one-sided* en *two-sided messages*. In de eerste variant worden alleen ondersteunende argumenten aangevoerd, argumenten die het standpunt dat verdedigd wordt ondersteunen; de tweede variant biedt naast ondersteunende argumenten ook tegenargumenten. Het verschil tussen beide boodschappen bestaat uit het gebruik van argumenten die inhoudelijk duidelijk verschillen.

Ik stel dit onderscheid tussen boodschapvarianties die uitgaan van dezelfde onderliggende argumenten en boodschapvarianties die uitgaan van verschillende argumenten voor, omdat ik denk dat het overeenstemt met enkele pragma-dialectische noties. De pragma-dialectiek biedt een kader voor het begrijpen en analyseren van argumentatie in termen van een kritische discussie. We kunnen ervan uitgaan dat discussianten door middel van strategisch manoeuvreren zullen proberen een retorisch voordeel te behalen en dat roept de vraag op in welke mate dit manoeuvreren de normatieve dialectische idealen zou kunnen ondermijnen. Zoals van Eemeren en Houtlosser (2005: 32) hebben aangegeven, kunnen “bepaalde vormen van strategisch manoeuvreren dialectisch redelijk” zijn (normatief aanvaardbaar [unobjectieonable]) terwijl andere gevallen “drogredelijk” (normatief dubieus) zijn; het is daarom van belang “criteria te ontwikkelen” voor het identificeren van redelijke en drogredelijke wijzen van manoeuvreren.

Een specifiek aspect van strategisch manoeuvreren is wat Van Eemeren en Houtlosser het gebruik van ‘presentatiemiddelen’ noemen. Dit aspect verwijst naar “een stilistisch en discursief effectieve verwoording van de argumentatieve zinnen” (2001: 152; zie ook van Eemeren & Houtlosser, 2000, 2005). Het lijkt erop dat het gebruik van presentatiemiddelen niet iets is wat een variatie in de argumentatie tot stand brengt; het lijkt eerder een wijze van manoeuvreren waarbij een discussiant een bepaalde presentatievorm verkiest boven een andere om een retorisch voordeel te behalen – het onderliggende argument blijft hetzelfde ongeacht het gekozen presentatiemiddel.⁵

Manoeuvres met dezelfde argumenten

Er zijn voldoende meta-analytische onderzoeksuitkomsten beschikbaar om enkele conclusies te trekken over de gemiddelde effectgrootte van ten minste vijf verschillende manoeuvres waarbij dezelfde argumentatieve overwegingen een rol spelen: het benadrukken van de wenselijke gevolgen tegenover het benadrukken van de onwenselijke gevolgen (*gain-loss appeal framing*), expliciete tegenover impliciete conclusies, vermelde tegenover onvermelde informatiebronnen, volledige tegenover onvolledige (enthymematische) argumenten, en figuurlijke tegenover letterlijke uitdrukkingen.

Gain-loss appeal framing

Een van de mogelijke strategische manoeuvres die een discussiant kan gebruiken is, zoals ik eerder al noemde, het verschil tussen *gain-framed appeals* (boodschappen die de wenselijke gevolgen bij instemming met het standpunt benadrukken) en *loss-framed appeals* (boodschappen die de onwenselijke gevolgen bij afwijzing van het standpunt benadrukken). Uit een meta-analytisch overzicht van dergelijke onderzoeken is gebleken dat er geen betrouwbaar

verschil in overtuigingskracht kan worden geconstateerd tussen deze twee vormen van *framing* (O'Keefe & Jensen, 2006); het gemiddelde effect in een *random-effect*-analyse van 165 gevallen komt neer op een correlatie van .02, een *d* van .04, en het verschil tussen de IQ-scores 100 en 101.

Expliciete conclusies

Een tweede strategische manoeuvre die discussianten kunnen uitvoeren is het uitdrukkelijk noemen van de conclusie of het belangrijkste punt van de boodschap, in tegenstelling tot het impliciet laten van die conclusie. Deze vorm van boodschapvariatie brengt geen verandering in de naar voren gebrachte argumentatie; wat verandert, is dat een discussiant de algehele conclusie zonder omhaal presenteert aan het publiek. Relevante empirische onderzoeken vergelijken de overtuigingskracht van boodschappen met en zonder een expliciete conclusie. Een meta-analytische beschouwing van deze studies maakt duidelijk dat boodschappen met een expliciete conclusie beduidend meer overtuigingskracht hebben dan vergelijkbare boodschappen waarin de conclusie wordt weggelaten (O'Keefe, 2002; zie ook O'Keefe, 1997); het gemiddelde effect in een *random-effect*-analyse van 17 gevallen is gelijk aan een correlatie van .10, een *d* van .20, en het verschil tussen de IQ-scores 100 en 103.

Het vermelden van de informatiebron

Een andere strategische manoeuvre die een discussiant kan uitvoeren, is het uitdrukkelijk vermelden van de bron(nen) waar de informatie of een advies op gebaseerd is. Een discussiant die zijn informatiebronnen noemt, brengt geen nieuw of aangepast argument naar voren, hij specificeert alleen de bronnen waar hij bij zijn argumentatie op vertrouwt. Wat in het relevante empirische onderzoek varieert, is of de boodschap een dergelijke vermelding van de informatiebron bevat. Een meta-analytisch overzicht van dit soort onderzoeken heeft aangetoond dat boodschappen waarin de bron wordt vermeld meer overtuigingskracht hebben dan boodschappen waarin die informatie wordt weggelaten (O'Keefe, 1998); het gemiddelde effect in een *random-effect*-analyse van 13 gevallen is gelijk aan een correlatie van .07, een *d* van .14, en het verschil tussen de IQ-scores 100 en 102.

De volledigheid van het argument

Discussianten kunnen ook variëren in de mate waarin zij hun argumenten expliciet weergeven (de premissen en de conclusie, ondersteunende informatie, enzovoort). In de experimentele onderzoeken die in dit verband relevant zijn, worden telkens twee boodschappen gebruikt waarin dezelfde argumenten naar voren worden gebracht. Beide boodschappen verschillen echter in de mate waarin het argument uitdrukkelijk of nauwkeurig wordt genoemd. O'Keefe's (1998) meta-analytische beschouwing van dit soort onderzoeken laat zien dat een boodschap met een volledig weergegeven argumentatie een significant persuasief voordeel heeft boven een boodschap zonder een volledig weergegeven argumentatie. Dit betekent dat een meer volledige weergave van de argumentatie, in vergelijking tot een minder volledige weergave, waarschijnlijk overtuigender is. Het gemiddelde effect in een *random-effect*-analyse van 18 gevallen is gelijk aan een correlatie van .14, een *d* van .28, en het verschil tussen de IQ-scores 100 en 104.

Figuurlijke ten opzichte van letterlijke uitdrukkingen

De relatieve overtuigingskracht van figuurlijke uitdrukkingen (met name metaforen) ten opzichte van vergelijkbare letterlijke uitdrukkingen is in verschillende onderzoeken bestudeerd. In deze onderzoeken wordt in beide boodschappen dezelfde argumentatie naar voren gebracht, maar de ene boodschap maakt gebruik van een letterlijke aanduiding (bijvoorbeeld “Televisiekijken heeft schadelijke gevolgen”) en de andere van een figuurlijke uitdrukking (bijvoorbeeld “Televisiekijken is gif”). Het door Sopory en Dillard (2002) gegeven overzicht toont aan dat boodschappen met een figuurlijke uitdrukking significant meer overtuigingskracht hebben. Het gemiddelde effect (van 38 gevallen) komt overeen met een correlatie van .07, een *d* van .14, en het verschil tussen de IQ-scores 100 en 102.

Manoeuvres met verschillende argumenten

Voor ten minste twee verschillende manoeuvres waarin inhoudelijk verschillende argumenten worden gebruikt, bestaat voldoende meta-analytisch onderzoeksmateriaal om conclusies te kunnen trekken over de gemiddelde effectgrootte. Deze empirische onderzoeksuitkomsten betreffen *one-sided messages* tegenover *two-sided messages*, en *value-appeals* die afgestemd zijn op specifieke culturele waarden tegenover *value-appeals* waarbij dit niet het geval is.

Het naar voren brengen van tegenargumenten

Een discussiant heeft de keuze om mogelijke tegenargumenten wel of niet in zijn argumentatie te verwerken. In een *one-sided message* worden alleen ondersteunende argumenten gegeven en blijven tegenargumenten achterwege; in een *two-sided message* worden zowel ondersteunende argumenten als tegenargumenten naar voren gebracht. Beide boodschappen hebben dus een verschillende argumentatieve inhoud, wat betekent dat het hier niet zozeer om een contrast tussen twee verschillende manieren van presenteren gaat, maar om een contrast tussen twee duidelijk verschillende reeksen van argumenten.

Er is vrij veel onderzoek gedaan naar de relatieve overtuigingskracht van *one-sided* en *two-sided messages* (O’Keefe, 1999). Het gemiddelde effect in een *random-effect*-analyse van 107 gevallen is echter bijna letterlijk nul; het is gelijk aan een correlatie van .00 (–.001), een *d* van .00, en (vanzelfsprekend) het verschil tussen de IQ-scores 100 en 100.

Dit algemene effect zegt echter niets over de variatie die kan bestaan in de wijze waarop tegengestelde overwegingen in *two-sided messages* naar voren gebracht kunnen worden. Het tegenargument kan bediscussieerd worden door het te weerleggen (of ondermijnen); dit worden ‘*refutational two-sides messages*’ genoemd. Het is echter ook mogelijk het tegenargument alleen te noemen en niet direct te weerleggen (maar te ‘overstemmen’ met ondersteunende argumentatie); dit worden ‘*nonrefutational two-sided messages*’ genoemd. Nu blijkt dat *refutational two-sides messages* over het algemeen overtuigender zijn dan *one-sided messages* (O’Keefe, 1999): het gemiddelde effect in een *random-effect*-analyse van 42 gevallen komt overeen met een correlatie van .08, een *d* van .16, en het verschil tussen de IQ-scores 100 en 102. Aan de andere kant blijken *nonrefutational two-sided messages* beduidend minder overtuigend te zijn dan *one-sided messages*: het gemiddelde effect [in een *random-effect*-analyse van 42 gevallen] is gelijk aan een correlatie van .05, een *d* van .10, en het verschil tussen de IQ-scores 100 en 102 (of 98 en 100).

Het afstemmen van de argumentatie op culturele waarden

Een effectieve wijze van overtuigen vergt, zoals algemeen bekend, dat de argumentatie op het publiek wordt afgestemd. Er zijn natuurlijk vele manieren denkbaar om argumentatie op een doelgroep af te stemmen, maar een van de belangrijkste bestaat uit aansluiten bij de bij het publiek bestaande waarden. Argumenten die suggereren dat er een verband bestaat tussen het naar voren gebrachte standpunt en de belangrijkste waarden van een publiek (in vergelijking tot minder belangrijke waarden), zullen waarschijnlijk overtuigender zijn. Deze vorm van afstemming zou opgevat kunnen worden als een specifieke realisatie van het aspect van strategisch manoeuvreren dat van Eemeren en Houtlosser 'afstemming op het publiek' noemen. Het materiaal van de discussie wordt dan geplaatst in een perspectief waarvan de spreker of schrijver verwacht dat het zijn publiek zal aanspreken (2001: 154-155). Zo zal een adverteerder waarschijnlijk meer succes hebben wanneer de reclameboodschap suggereert dat de aankoop of het gebruik van een bepaald product tot een hoog gewaardeerd resultaat leidt. Het zal duidelijk zijn dat deze vorm van boodschapvariatie in dit verband gezien moet worden als het naar voren brengen van verschillende inhoudelijk zelfstandige argumenten; het verschil tussen een *value-adapted appeal* en een *value-unadapted appeal* bestaat uit het naar voren brengen van verschillende argumenten die het publiek meer of minder aanspreken.

In onderzoek naar de effecten van afstemming op de waarden van het publiek in advertenties is de variatie meestal cultureel van aard. Er bestaan grote verschillen in het belang dat verschillende culturen toekennen aan bepaalde waarden en deze verschillen vormen daarom een natuurlijk uitgangspunt voor het aanpassen van advertenties. Onderzoeken die in dit verband zijn uitgevoerd vergelijken de overtuigingskracht van boodschappen die wel en boodschappen die niet zijn afgestemd op de culturele waarden van het publiek. Aaker en Schmitt (2001, studie 1) hebben bijvoorbeeld een individualiserende afstemming (*differentiation appeal*) en een vergemeenschappelijkende afstemming (*assimilation appeal*) van de boodschap vergeleken bij Amerikaanse en Chinese deelnemers aan de hand van een horlogeadvertentie. Verwacht werd dat het Amerikaanse publiek de individualiserende versie meer zou waarderen dan de niet aangepaste versie, en dat het Chinese publiek meer waardering zou hebben voor de niet aangepaste versie; en vice versa zou hetzelfde gelden voor de vergemeenschappelijkende versie.

Jos Hornikx en ik hebben onlangs een (nog niet gepubliceerde) meta-analytische beschouwing gemaakt over onderzoek dat gedaan is naar advertenties die op de een of andere manier zijn afgestemd zijn op de culturele waarden van een publiek (Hornikx & O'Keefe, 2007). Zoals werd verwacht waren de cultureel afgestemde advertenties duidelijk overtuigender dan de niet-afgestemde versies; het gemiddelde effect in een *random-effect*-analyse van 67 gevallen komt overeen met een correlatie van .07, een *d* van .14, en het verschil tussen de IQ-scores 100 en 102.

Discussie

Eén algemene opmerking die ten aanzien van alle gemiddelde effectgroottes gemaakt kan worden is dat ze bijzonder klein zijn. De grootste gemiddelde effectgrootte van de acht condities die hier zijn besproken (waarbij de vergelijkingen tussen de verschillende variaties van *two-sided messages* als aparte condities worden gezien) is slechts $r = .14$ ($d = .28$, het verschil tussen de IQ-scores 100 en 104).

Een ander opvallend aspect in de getoonde resultaten is dat er geen groot verschil bestaat in de effectgroottes die voortkomen uit het gebruik van verschillende presentatiemiddelen (het gemiddelde effect van deze vijf variaties is: $r = .08$, wat overeenkomt met $d = .16$, of het verschil tussen de IQ-scores 100 en 102). Datzelfde geldt ook voor de effecten die voortkomen uit het gebruik van inhoudelijk verschillende argumenten (het gemiddelde van de absolute waarde van de effecten van de drie betreffende variaties is: $r = .06$, $d = .12$, of het verschil tussen de IQ-scores 100 en 102).

Normatief gezien is dit zowel goed als slecht nieuws. Enerzijds lijkt er niet veel te vrezen van de hier genoemde presentatiemiddelen. Het verschil in overtuigingskracht dat ontstaat door het kiezen van het ene presentatiemiddel boven het andere is (a) niet groot in absolute termen en (b) zeker niet groter dan de persuasieve voordelen die voortkomen uit het gebruik van inhoudelijk andere argumenten. Er is dus weinig reden om te vrezen dat sluwe discussianten een publiek moeiteloos kunnen overhalen enkel en alleen door de manier waarop ze hun argumenten presenteren.

Aan de andere kant – en dat is misschien wel zorgwekkend – lijkt het voor het persuasieve effect ook niet veel uit te maken welke argumenten een discussiant gebruikt. Wanneer een discussiant een tegenargument weerlegt in plaats van negeert, zal hij waarschijnlijk overtuigender zijn – maar niet veel; op dezelfde manier is een discussiant die zich beroept op hooggewaardeerde resultaten slechts een fractie overtuigender dan een discussiant die zich beroept op resultaten die lager gewaardeerd worden door het publiek.

Deze laatste conclusie zou natuurlijk wat preciezer geformuleerd moeten worden gezien het gebrek aan onderzoeksuitkomsten over andere mogelijke variaties in de argumentatie. Het zou zelfs zo kunnen zijn dat de keuze voor een bepaald argument in feite een groot effect heeft, maar dat de relevante dimensies van argumentvariatie nog niet zijn vastgesteld of nog niet voldoende empirisch onderzocht zijn om betrouwbare generaliseringën toe te laten. Maar waar moet je zoeken wanneer je variaties in de keuze van zelfstandige argumenten wilt identificeren die waarschijnlijk wel een behoorlijk groot persuasief effect hebben?

Een mogelijke kandidaat hiervoor zou het Elaboration Likelihood model (ELM) kunnen zijn dat variaties beschrijft in de kwaliteit van argumenten (bijvoorbeeld Petty, Cacioppo, & Goldman, 1981). Een reden om dit model als een mogelijke kandidaat te beschouwen kan gevonden worden in de recente aanwijzingen dat het ELM vrij grote effecten laat zien in de persuasieve resultaten ten aanzien van kwaliteitvariatie in argumentatie (Park, Levine, Westermann, Orfgen, & Foregger, 2007).⁷ Maar het ELM-onderzoek naar de kwaliteit van argumentatie is helaas conceptueel niet goed ontworpen (zie voor een analyse O'Keefe, 2003; O'Keefe & Jackson, 1995). Dit geldt in het bijzonder voor het onderzoek naar variaties in de kwaliteit. Hierbij zijn vaak verschillende condities van de boodschap door elkaar gehaald, waardoor het moeilijk wordt het element te onderscheiden dat werkelijk verantwoordelijk is voor het waargenomen effect. Het werk van verschillende onderzoekers heeft echter wel geleid tot de gedeelde opvatting dat het belangrijkste ingrediënt in het ELM de wenselijkheid is (in tegenstelling tot de waarschijnlijkheid) van de resultaten of eigenschappen (bijvoorbeeld Areni & Lutz, 1988; Hustinx, Van Enschot & Hoeken, 2006; Smith-McLallen, 2005; Van Enschot, Van Dijk, Hustinx, & Hoeken, 2003). Een boodschap waarin de argumentatie zeer wenselijke resultaten benadrukt zou dus overtuigender zijn dan een boodschap waarin de argumentatie slechts matig wenselijke resultaten benadrukt.

Maar als de wenselijkheid van het resultaat (of de eigenschap) inderdaad een basis is voor boodschapvariaties die een groot effect hebben op de overtuigingskracht, dan is het nog

altijd een raadsel waarom advertenties afgestemd op belangrijke culturele waarden slechts (gemiddeld) een fractie overtuigender zijn dan vergelijkbare advertenties waarin een beroep wordt gedaan op duidelijk minder belangrijke waarden (Hornikx & O'Keefe, 2007). Ik wil hiermee niet impliceren dat er geen verklaring zou zijn voor het feit dat het effect van 'afstemmen op culturele waarden' kleiner lijkt in vergelijking met een afstemming op andere waarden. Onze resultaten over 'afstemming op culturele waarden' laten echter zien dat er geen garantie bestaat dat boodschappen die een beroep doen op zeer wenselijke resultaten een grotere overtuigingskracht hebben dan boodschappen die een beroep doen op minder wenselijke resultaten.

Hoe het ook zij, in ieder geval is duidelijk dat er op dit moment nog niet voldoende empirische onderzoeksuitkomsten beschikbaar zijn waarmee strategische manoeuvres geïdentificeerd kunnen worden die persuasief zeer voordelig zijn. En dat geldt, verrassend genoeg, zowel voor manoeuvres die variëren in de wijze waarop de argumentatie gepresenteerd wordt als voor manoeuvres waarvan de inhoud van de argumentatie varieert.

Noten

- 1 Dit artikel werd gepresenteerd tijdens de Tropenmuseum-conferentie 'Persuasive effects of strategic manoeuvring' die op 25 mei 2007 georganiseerd werd door de leerstoelgroep Taalbeheersing, Argumentatietheorie en Retorica van de Universiteit van Amsterdam. De auteur dankt Scott Jacobs voor de nuttige discussies en hij dankt ook de vertalers, Bilal Amjarso en Yvon Tonnard.
- 2 De details betreffende het berekenen van effectgroottes en gemiddelde effectgroottes wil ik hier overslaan (aangezien informatie hierover algemeen beschikbaar is). Zie Rosenthal (1991) voor een inleiding in het berekenen van effectgroottes en Shadish en Haddock (1994) voor gemiddelde effectgroottes.
- 3 Het gestandaardiseerde gemiddelde verschil (d) en de correlatie (r) zijn inwisselbare alternatieve uitdrukkingen van een effectgrootte. De formules die het verband tussen d en r beschrijven zijn algemeen beschikbaar (zie b.v. Rosenthal, 1991: 20).
- 4 Hierbij laat ik bepaalde grensgevallen buiten beschouwing, en daarmee bedoel ik boodschapvarianties waarvan niet volledig duidelijk is of de variatie ontstaat door de wijze waarop hetzelfde argument verpakt is of door het naar voren brengen van een nieuw argument. Dergelijke grensgevallen zijn naar mijn mening ook aan de orde bij *fear appeals* (zie Witte & Allen, 2000) en taalintensiteit (zie Hamilton & Hunter, 1998).
- 5 Park e.a. (2007, p. 94) doen verslag van wat zij beschrijven als een "informele meta-analyse" van vijf eerder uitgevoerde studies binnen het ELM; het belangrijkste gemiddelde effect dat de kwaliteit van de argumentatie heeft op de overtuigingskracht is zoals zij aangeven: $r = .37$, wat overeenkomt met $d = .80$ of het verschil tussen de IQ-scores 100 en 112. Dit gemiddelde weerspiegelt echter geen systematische weergave van de relevante literatuur. Een grondige bestudering van relevant onderzoek wat vermoedelijk veel meer is dan hetgeen door Park e.a. is bekeken zou tot een kleiner gemiddeld effect kunnen leiden; maar desondanks wijst dit resultaat erop dat variaties in ELM-argumentkwaliteit tot relatief grote effecten kunnen leiden.

Bibliografie

Aaker, J.L., & Schmitt, B. (2001). Culture-dependent assimilation and differentiation of the self: preferences for consumption symbols in the United States and China. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32, 561-576.

- Areni, C.S., & Lutz, R.J. (1988).** The role of argument quality in the elaboration likelihood model. *Advances in Consumer Research*, 15, 197-203.
- Detweiler, J.B., Bedell, B.T., Salovey, P., Pronin, E., & Rothman, A.J. (1999).** Message framing and sun-screen use: Gain-framed messages motivate beach-goers. *Health Psychology*, 18, 189-196.
- Eemeren, F.H. van, & Houtlosser, P. (2000).** Rhetorical analysis within a pragma-dialectical framework: The case of R. J. Reynolds. *Argumentation*, 14, 293-305.
- Eemeren, F.H. van, & Houtlosser, P. (2001).** Managing disagreement: Rhetorical analysis within a pragma-dialectical framework. *Argumentation and Advocacy*, 37, 150-157.
- Eemeren, F.H. van, & Houtlosser, P. (2005).** Strategic manoeuvring. *Studies in Communication Sciences*, 23-34.
- Enschot van, Dijk, R. van, Hustinx, L., & Hoeken, H. (2003).** The concept of argument quality in the elaboration likelihood model: A normative and empirical approach to Petty and Cacioppo's "strong" and "weak" arguments. In: *Anyone who has a view: Theoretical contributions to the study of argumentation* (red. F.H. van Eemeren, J.A. Blair, C.A. Willard, & A.F. Snoeck Henkemans), 319-335. Amsterdam: Kluwer.
- Hamilton, M.A., & Hunter, J.E. (1998).** The effect of language intensity on receiver evaluations of message, source, and topic. In: *Persuasion: Advances through meta-analysis* (red. M. Allen & R.W. Preiss), 99-138. Cresskill, NJ: Hampton Press.
- Hornikx, J., & O'Keefe, D.J. (2007).** *A meta-analytic review of the effects of adapting consumer advertising appeals to cultural values*. Nog niet gepubliceerd manuscript.
- Hustinx, L., Enschoot, R. van, & Hoeken, H. (2006).** Argument quality in the elaboration likelihood model: An empirical study of strong and weak arguments in a persuasive message. Gepresenteerd tijdens de zesde ISSA Conference on Argumentation in Amsterdam. Proceedings verwacht medio 2007.
- O'Keefe, D.J. (1997).** Standpoint explicitness and persuasive effect: A meta-analytic review of the effects of varying conclusion articulation in persuasive messages. *Argumentation and Advocacy* 34, 1-12.
- O'Keefe, D.J. (1998).** Justification explicitness and persuasive effect: A meta-analytic review of the effects of varying support articulation in persuasive messages. *Argumentation and Advocacy*, 35, 61-75.
- O'Keefe, D.J. (1999).** How to handle opposing arguments in persuasive messages: A meta-analytic review of the effects of one-sided and two-sided messages. *Communication Yearbook*, 22, 209-249.
- O'Keefe, D.J. (2002).** The persuasive effects of variation in standpoint articulation. In: *Advances in pragma-dialectics* (red. F.H. van Eemeren), 65-82. Amsterdam: Sic Sat.
- O'Keefe, D.J. (2003).** Message properties, mediating states, and manipulation checks: Claims, evidence, and data analysis in experimental persuasive message effects research. *Communication Theory*, 13, 251-274.
- O'Keefe, D.J., & Jackson, S. (1995).** Argument quality and persuasive effects: A review of current approaches. In: *Argumentation and values: Proceedings of the ninth Alta conference on argumentation* (red. S. Jackson), 88-92. Annandale, VA: Speech Communication Association.
- O'Keefe, D.J., & Jensen, J.D. (2006).** The advantages of compliance or the disadvantages of noncompliance? A meta-analytic review of the relative persuasive effectiveness of gain-framed and loss-framed messages. *Communication Yearbook*, 30, 1-43.
- Park, H.S., Levine, T.R., Westermann, C.Y.K., Orfgen, T., & Foregger, S. (2007).** The effects of argument quality and involvement type on attitude formation and attitude change: A test of dual-process and social judgment predictions. *Human Communication Research*, 33, 81-102.
- Petty, R.E., Cacioppo, J.T., & Goldman, R. (1981).** Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 847-855.
- Rosenthal, R. (1991).** *Meta-analytic procedures for social research* (2e ed.). Beverly Hills, CA: Sage.
- Shadish, W.R., & Haddock, C.K. (1994).** Combining estimates of effect size. In: *The handbook of research synthesis* (red. H. Cooper & L.V. Hedges), 261-281. New York: Russell Sage Foundation.

- Smith-McLallen, A. (2005).** Is it true? (When) does it matter? The roles of likelihood and desirability in argument judgments and attitudes (proefschrift, University of Connecticut). *Dissertation Abstracts International*, 66 (2006), 5144. (UMI No. AAT-3187759)
- Sopory, P., & Dillard, J.P. (2002).** The persuasive effects of metaphor: A meta-analysis. *Human Communication Research*, 28, 382-419.
- Witte, K., & Allen, M. (2000).** A meta-analysis of fear appeals: Implications for effective public health programs. *Health Education and Behavior*, 27, 591-615.

Strategisch manoeuvreren in empirisch perspectief

1 De analytische status van het model van strategisch manoeuvreren

Het model van strategisch manoeuvreren, oorspronkelijk ontwikkeld (en tot vandaag de dag nog steeds verder uitgewerkt) door Van Eemeren en Houtlosser (1999), is in feite een *analyse* methode die erop gericht is een meer verfijnde, meer accurate en meer volledige beschrijving en verklaring te geven van de 'argumentatieve realiteit' dan mogelijk is c.q. zou zijn met het bestaande, zuiver *dialectisch-analytisch* instrumentarium van de 'standaard', canonieke pragma-dialectiek (ontwikkeld door Van Eemeren & Grootendorst 1992).¹ In dit aangepaste, vernieuwde analysemodel wordt het vigerende, bestaande pragma-dialectische instrumentarium aangevuld en verrijkt met inzichten die ontleend zijn aan 'de' retorica. Anders uitgedrukt: uitgaande van het model van strategisch manoeuvreren worden argumentatieve teksten op een zodanige wijze gereconstrueerd dat niet alleen rekening wordt gehouden met de dialectische, maar ook met de retorische dimensie. De standaard pragma-dialectische analyse wordt aldus 'verrijkt' met *retorische* inzichten.

Het model van strategisch manoeuvreren waarin klassieke en moderne retorische inzichten zijn geïncorporeerd in de bestaande pragma-dialectische methode voor reconstructie – dat wil zeggen: in een oplossingsgerichte reconstructie van argumentatieve discussies – is een *analytisch* model voor het analyseren en het beoordelen van argumentatieve teksten; het is beslist geen empirisch model dat pretendeert een beschrijving te geven van de manier waarop normale taalgebruikers in de argumentatieve praktijk van alledag trachten een zo effectief mogelijke overtuigingspoging te doen binnen de grenzen van dialectische rationaliteit.

Een argumentatieve tekst kan alleen op een theoretisch verantwoorde manier kritisch beoordeeld worden indien die tekst eerst adequaat is geanalyseerd. Uitgaande van het cano-

Samenvatting

In dit artikel wordt verslag gedaan van kwantitatief-empirisch onderzoek waarin twee, onderling samenhangende empirische claims getoetst worden die afgeleid kunnen worden van wat hier – korthedshalve, ter onderscheiding van de 'standaard' pragma-dialectische argumentatietheorie – het model van strategisch manoeuvreren genoemd zal worden. Alvorens empirische data worden gepresenteerd die van belang zijn voor de toetsing van deze twee claims, zal een kort overzicht van het model van strategisch manoeuvreren worden gepresenteerd, zullen de belangrijkste kenmerken ervan worden besproken en zal worden ingegaan op de status ervan voor empirisch persuasieonderzoek.

nieke pragma-dialectische uitgangspunt: ‘argumentatie wordt naar voren gebracht om een verschil van mening op te lossen’, kan de analyse van een argumentatieve tekst worden opgevat als een methodische reconstructie van het proces van het oplossen van een meningsverschil zoals dat in de tekst naar voren komt.

Het model van strategisch manoeuvreren, toegepast als een analytisch model voor de analyse en beoordeling van een argumentatieve tekst, mondt uit in een analytisch overzicht van die tekst zodat een deugdelijke, kritische beoordeling van die tekst mogelijk wordt. Hierbij kan het model van een kritische discussie fungeren als een heuristisch instrument voor de reconstructie van de tekst, die duidelijk maakt welke functie de verschillende taalhandelingen vervullen en welke dialectische gebondenheden deze voor de discussianten creëren. Bij de reconstructie van een argumentatieve tekst als een manifestatie van een kritische discussie wordt aangenomen dat de discussianten proberen het verschil van mening op redelijke gronden op te lossen, waarbij ze zich gebonden weten aan bepaalde redelijkheidsnormen. Tegelijkertijd mag echter worden verondersteld dat ze erop uit zijn hun eigen standpunt aanvaard te krijgen en het verschil van mening in hun eigen voordeel op te lossen. Dat betekent enerzijds dat de discussianten doelen en overwegingen hebben die *retorisch* moeten worden opgevat (in termen van persuasie), terwijl zij anderzijds gebonden zijn aan de *dialectische* verplichtingen die te maken hebben met de argumentatieve procedures die een abstract ideaal van redelijkheid in een kritische discussie bevorderen.

De poging om een meningsverschil op te lossen en tegelijkertijd te proberen dat ten eigen voordele te doen creëert een potentiële spanning tussen enerzijds het in acht nemen van dialectische verplichtingen en anderzijds het ‘najagen’ van retorische, persuasieve doeleinden. Het is juist deze potentiële spanning die aanleiding geeft tot wat Van Eemeren en Houtlosser zo treffend *strategisch manoeuvreren* hebben genoemd: het streven van discussianten om zo sterk mogelijk uit de discussie te komen terwijl – tegelijkertijd – getracht moet worden discussiezetten te vermijden die evident onredelijk zijn:

“ In a great many cases, the manoeuvring, whether it is successful or not, is in perfect agreement with the rules for critical discussion and may count as acting reasonably. As a rule, strategic maneuvering is at least aimed at avoiding an open violation of these critical standards. Even arguers who momentarily let the aim of getting their own position accepted prevail, will strongly attempt to keep up the appearance of being committed to the critical ideal of reasonableness” (Van Eemeren & Houtlosser 2002: 16).

Veel meer zou er over dit model van strategisch manoeuvreren gezegd kunnen worden, maar de hier gegeven korte samenvatting (en met name het hierboven aangehaalde citaat) moge volstaan om duidelijk te maken dat men dit model gemakkelijk zou kunnen aanzien voor en zou kunnen interpreteren als een empirisch-psychologisch model, dat wil zeggen als een model dat pretendeert een werkelijkheidsgetrouwe beschrijving te geven van de argumentatieve gedragingen en handelingen van gewone discussianten en van hun persuasieve bedoelingen en overwegingen in alledaagse discussies.

Zoals gezegd, het model van strategisch manoeuvreren is – ondanks de schijn wellicht van het tegendeel – geen empirisch, maar een analytisch model. Een van de consequenties van dit specifiek analytische karakter is dat het model niet aan een kritische empirische toetsing onderworpen kan worden, ten minste niet in strikte zin: empirische data zijn niet bij

machte dit model te falsificeren, en evenmin te confirmeren – tenzij men bereid is psychologische of sociologische assumpties aan dit model *toe te voegen* die, qualitate qua, empirisch van aard zijn. Dit betekent uit de aard der zaak niet dat dit model vanuit empirisch perspectief beschouwd nutteloos is, integendeel: zelfs nu het model niet in strikte zin empirisch getoetst kan worden, kan het toch heel goed als inspiratiebron dienen voor de afleiding van theoretisch gemotiveerde hypothesen over het argumentatieve gedrag en de persuasieve doelen van discussianten in de praktijk van alledag. En dat is precies de manier waarop we dit model in dit artikel zullen gebruiken.

2. Twee empirische claims

Nu mogelijke misverstanden over het karakter van het model van strategisch manoeuvreren uit de weg zijn geruimd, kunnen twee vitale, onderling samenhangende empirische claims van dit model worden afgeleid:

- (1) Gewone taalgebruikers zijn zich, althans tot op zekere hoogte, bewust van hun dialectische verplichtingen en ‘weten’, althans op pretheoretisch niveau, welke discussiezetten in overeenstemming zijn met de regels voor kritische discussie en dus redelijk zijn, en welke discussiezetten beschouwd moeten worden als een overtreding van die regels, met andere woorden: welke discussiebijdragen drogredelijk en dus onredelijk zijn.
- (2) Gewone taalgebruikers zullen, normaal gesproken, geen discussiezetten naar voren brengen waarvan ze zelf weten dat deze een dialectische norm overtreden omdat ze verwachten dat deze zinnen door de andere discussiepartij als onredelijk worden beschouwd, hetgeen deze zinnen contraproductief d.w.z. niet-overtuigend maakt.²

In het verleden is er, in het kader van het in 1995 gestarte en in 2005 voltooide project *Conceptions of Reasonableness*, een grote hoeveelheid empirische gegevens verzameld die relevant zijn voor beide claims. Het doel van dit veelomvattende project was empirisch te achterhalen welke normen gewone taalgebruikers aanleggen (of althans zeggen aan te leggen) bij de beoordeling van discussiebijdragen en in welke mate deze normen overeenkomen met de theoretisch-kritische normen van de standaard pragma-dialectiek. Anders uitgedrukt: het doel van dit tienjarig project was na te gaan in hoeverre de pragma-dialectische discussieregels conventioneel deugdelijk genoemd mogen worden (dat wil zeggen: worden de regels intersubjectief aanvaard door de partijen die een meningsverschil trachten op te lossen?). In tegenstelling tot de probleemdeugdelijkheid van de pragma-dialectische discussieregels (dat wil zeggen: zijn de regels instrumenteel voor het oplossen van een meningsverschil?) wat primair een theoretische kwestie is, kan de conventionele geldigheid van deze regels enkel door middel van empirisch onderzoek vastgesteld worden.

In het project *Conceptions of Reasonableness* werden meer dan vijftig onafhankelijke experimenten uitgevoerd waarin 24 verschillende drogredenen op (on)redelijkheid werden onderzocht. Het design van al deze experimenten waarvan – in wat volgt – een overzicht van de voornaamste resultaten wordt gegeven, was onveranderlijk hetzelfde: een *repeated measurement* design, gecombineerd met een *multiple message* design. Dat laatste betekent dat niet één, maar

een aantal discussiefragmenten (korte dialogues tussen twee gesprekspartners A en B) aan de proefpersonen ter beoordeling werden voorgelegd. Hier volgt een voorbeeld van zo’n discussiefragment (ontleend aan het experimentele materiaal in een van onze onderzoeken), waarin de *abusive*-variant van de *ad hominem* drogreden wordt begaan:

(*abusive*-variant; directe aanval)

- A: Volgens mij rijdt een Ford gewoon beter; hij zoekt over de weg.
B: Daar kun jij niet over oordelen; jij hebt geen verstand van auto’s.

Ter wille van een *baseline* moesten de proefpersonen ook oordelen over de (on)redelijkheid van fragmenten waarin geen overtreding van een discussieregel werd begaan. In alle gevallen werden niet-geladen discussieonderwerpen gebruikt, en in alle gevallen werden paradigma-tische, *clear cut* voorbeelden van de betreffende drogreden geconstrueerd. Alle fragmenten werden in een welbepaalde context aangeboden. De proefpersonen werd gevraagd een oor-deel uit te spreken over de (on)redelijkheid van de laatste bijdrage aan de discussie (in het hierboven aangehaalde voorbeeld: de bijdrage van B); dat oordeel konden ze kenbaar maken op een 7-puntschaal variërend van zeer onredelijk (=1) tot zeer redelijk (=7).

In het project *Conceptions of Reasonableness* werd in eerste instantie de conventionele deugdelijkheid van de regel voor de confrontatiefase getoetst (ook wel de vrijheidsregel genoemd) door de (on)redelijkheid van de drie varianten van de *ad hominem* drogreden te onderzoeken, verschillende varianten van het *argumentum ad baculum*, het *argumentum ad mi-sericordiam* en de drogreden van het taboe verklaren van een standpunt en de drogreden van het heilig verklaren van een standpunt (zie tabel 1).

Tabel 1: overzicht van effectgroottes (ES) voor het verschil tussen de (on)redelijkheid van een discussiezet met en zonder over-treding van een pragma-dialectische discussieregel
(1=heel onredelijk; 4=noch onredelijk, noch redelijk; 7=heel redelijk)³

	Overtreding	Geen overtreding	ES
Overtredingen van de vrijheidsregel: confrontatiefase			
1. argumentum ad hominem (abusive variant)	2.91	5.29	.47
2. argumentum ad hominem (circumstantial variant)	3.89	5.29	.21
3. argumentum ad hominem (tu quoque variant)	4.45	5.29	.14
4. argumentum ad baculum (fysieke variant)	2.04	5.64	.57
5. argumentum ad baculum (niet-fysieke variant)	2.91	5.64	
6. argumentum ad baculum (directe variant)	1.86	5.41	.29
7. argumentum ad baculum (indirecte variant)	3.72	5.41	
8. argumentum ad misericordiam	3.86	5.06	.13
9. drogreden van het taboe verklaren van een standpunt	2.79	5.14	.46
10. drogreden van het heilig verklaren van een standpunt	2.68	5.67	.52
Overtredingen van de bewijslastregel: openingsfase			
11. drogreden van het verschuiven van de bewijslast (niet-gemengd geschil)	2.37	4.51	.36
12. drogreden van het ontduiken van de bewijslast (niet-gemengd geschil) door het standpunt als iets vanzelfsprekends voor te stellen	3.04	4.68	.24

Strategisch manoeuvreren in empirisch perspectief

(Vervolg) Tabel 1: overzicht van effectgroottes (ES) voor het verschil tussen de (on)redelijkheid van een discussiezet met en zonder overtreding van een pragma-dialectische discussieregel
(1=heel onredelijk; 4=noch onredelijk, noch redelijk; 7=heel redelijk)³

13. drogreden van het ontduiken van de bewijslast (niet-gemengd geschil) door persoonlijk garant te staan voor juistheid van het standpunt			
-via een belofte	3.29	5.18	.33
-via een stuurder	2.77	5.14	.45
14. drogreden van het ontduiken van de bewijslast (niet-gemengd geschil) door via hermetische/essentialistische formuleringen het standpunt te immuniseren voor kritiek	2.68	4.76	--
15. drogreden van het ontduiken van de bewijslast (gemengd geschil)			
bij standpunt zonder presumptieve status	2.72	5.68	.63
bij standpunt met presumptieve status (kandidaat-waarheid)	3.45	5.68	.41
bij standpunt met presumptieve status (veranderingen/vernieuwingen)	3.48	5.68	.45
Overtredingen van de argumentatieschemaregel: argumentatiefase			
16. argumentum ad consequentiam			
logische variant	3.92	4.39	.00
pragmatische variant	2.96	5.03	.37
17. argumentum ad populum	2.77	5.88	.40
18. drogreden van het hellend vlak	3.31	5.31	.25
19. drogreden van de verkeerde analogie	3.14	4.74	.29
Overtreding van de afsluitingsregel: afsluitingsfase			
20. argumentum ad ignorantiam	2.56	5.56	.50

Vervolgens werd de conventionele deugdelijkheid van de regel voor de openingsfase (ook wel: de verdedigingsplichtregel genoemd) getoetst door de (on)redelijkheid te onderzoeken van, onder andere, de drogreden van het verschuiven van de bewijslast en de drogreden van het ontduiken van de bewijslast in een niet-gemengd en een gemengd verschil van mening. Daarna werd een van de regels voor de argumentatiefase onder de loupe genomen (regel 7, de argumentatieschemaregel) door de (on)redelijkheid te onderzoeken van (varianten van) het *argumentum ad consequentiam*, het *argumentum ad populum*, de drogreden van het hellend vlak en de drogreden van de verkeerde analogie. Ten slotte werd de conventionele deugdelijkheid van de pragma-dialectische regel voor het laatste stadium in een discussie getoetst (de afsluitingsfase), en wel door de (on)redelijkheid van het *argumentum ad ignorantiam* te onderzoeken.

Uit de resultaten in tabel 1 blijkt dat – met uitzondering van de *tu quoque* drogreden en de logische variant van het *argumentum ad consequentiam* – de proefpersonen in onze experimenten een duidelijk en consistent onderscheid maken tussen de (on)redelijkheid van discussiezetten die, naar pragma-dialectische maatstaven gemeten, als drogredenen beschouwd moeten worden en discussiezetten die niet-drogredelijk van aard zijn: drogredelijke discussiezetten worden door normale taalgebruikers door de bank genomen als onredelijke zetten beschouwd, terwijl niet-drogredelijke zetten als redelijk worden beoordeeld. Deze resultaten vormen een duidelijke bevestiging van de eerste, vitale empirische claim die van het model van strategisch manoeuvreren kon worden afgeleid: gewone taalgebruikers zijn zich, althans

tot op grote hoogte, ervan bewust wat de dialectische verplichtingen in een discussie behelzen.

Twee opmerkingen moeten hier aan toegevoegd worden. Ten eerste: merk op dat er een enorme variatie bestaat in de door de proefpersonen beoordeelde onredelijkheid van de verschillende typen drogredenen: de fysieke variant van het *argumentum ad baculum*, bijvoorbeeld, wordt als een absoluut onredelijke zet beschouwd, terwijl de *tu quoque* variant van de *ad hominem* drogreden tendeert naar redelijkheid. Zulke patronen in de data zijn intuïtief plausibel: het onder druk zetten van de discussiepartner door te dreigen met of te zinspelen op bruut geweld wanneer deze de protagonist zijn zin niet geeft, is een voorbeeld *par excellence* van irrationeel, onredelijk gedrag dat in een vrije, westerse samenleving niet thuishoort; het begaan van een *tu quoque* drogreden daarentegen heeft ten minste in sommige discussiecontexten de schijn van redelijkheid: van serieuze gesprekspartners in een discussie mag immers verwacht worden dat ze een zekere mate van consistentie vertonen in hun woorden en daden.

Ten tweede: aannemende dat de gegevens in tabel 1 een zekere mate van validiteit bezitten, dan kan men daaruit een specifieke voorspelling afleiden betreffende het potentieel aan mogelijkheden dat een discussiant in een bepaalde fase van een discussie geboden wordt om middels bedrieglijke, valse zetten (drogredenen dus) strategisch te manoeuvreren: hoe kleiner het verschil in onredelijkheid tussen een specifieke drogreden (begaan binnen een bepaalde fase van een discussie) en de redelijkheid van de niet-drogredelijke pendant daarvan, hoe meer ruimte dit een discussiant biedt om met die drogreden strategisch te manoeuvreren en hoe groter zijn kans op een succesvolle, *effectieve* zet. Vanuit dit perspectief is het plausibel om te voorspellen dat het voor een (in strategisch opzicht manoeuvrerende) discussiant in de confrontatiefase van een discussie gemakkelijker en ook veel effectiever is om zijn gesprekspartner uit de discussie te stoten door gebruik te maken van, bijvoorbeeld, de *tu quoque* drogreden dan door het bezigen van, zeg, de abusive *ad hominem* aanval. En het is, volgens dezelfde gedachtegang, veel gemakkelijker en ook effectiever voor een discussiant in de openingsfase van een discussie (waar een gemengd geschil van mening aan de orde is en waar dus beide partijen bewijslast voor hun standpunt hebben) om de bewijslast voor zijn standpunt te ontduiken wanneer aan het door hem als protagonist verdedigde standpunt de status van presumptie kan worden toegekend, in vergelijking althans met die situatie waarin zijn standpunt geen presumptieve status geniet. Hoe deze specifieke voorspelling op rigoureuze wijze empirisch getoetst zou moeten worden, is voorshands onduidelijk: de voor de hand liggende manier – toetsing via frekwentiedata – lijkt bij nadere beschouwing in methodologische zin inadequaet, tenzij men van een mono-causale interpretatie (dus in empirisch opzicht tevens een niet-realistische interpretatie) van het model van strategisch manoeuvreren zou uitgaan.⁴

3. Kritiek

Zoals gezegd, ik beschouw de resultaten gepresenteerd in tabel 1 als een ondersteuning van de eerste claim. Maar er is – natuurlijk – ruimte voor twijfel en kritiek. Gezien de beperkte ruimte zal ik me beperken tot het bespreken van twee soorten kritiek op het verrichte onderzoek, en zal ik proberen deze kritiek te ontkrachten.⁵

De eerste vorm van kritiek betreft de meting van het cruciale concept ‘redelijkheid’. De (on)redelijkheid van drogredelijke en niet-drogredelijke discussiebijdragen is in het uitgevoerde onderzoek onveranderlijk gemeten via één enkele schaal – hoe kan een dergelijke meting van de afhankelijke variabele ooit betrouwbare en valide resultaten opleveren? Het gebruik van deze enkele schaal is echter *theoretisch* gemotiveerd. In de pragma-dialectiek worden taalhandelingen die een bijdrage vormen aan de oplossing van een meningsverschil, per definitie redelijk geacht, terwijl taalhandelingen die de oplossing van een meningsverschil verhinderen of zelfs blokkeren, per definitie onredelijk worden beschouwd. In de pragma-dialectiek worden verder geen expliciete, theoretisch gefundeerde uitspraken gedaan over andere aspecten van argumentatieve bijdragen als hun persuasieve kracht, hun eventuele ethische implicaties, enzovoort. Vanuit het perspectief van ons theoretisch uitgangspunt in het project *Conceptions of Reasonableness* – de pragma-dialectische conceptie van redelijkheid – is een bevraging van dergelijke aspecten via andere meetschalen domweg niet relevant. Bovendien leidt het gebruik van onze enkele schaal ter meting van de afhankelijke variabele ‘redelijkheid’ blijkens onze empirische gegevens tot betrouwbare, consistente resultaten. In bepaalde gevallen zijn er in het kader van het project *Conceptions of Reasonableness* replicaties uitgevoerd, soms met als doel het uitsluiten van alternatieve verklaringen, soms met het oog op het bevorderen van de externe validiteit, enzovoort. Replicaties, uitgevoerd met andere proefpersonen en met andere instantiaties van de onderzochte drogreden, zijn uiteraard relevant voor inzicht in de betrouwbaarheid van de resultaten. In tabel 2 staan de resultaten van enkele replicaties (uitgevoerd in Nederland, Engeland, Duitsland, Spanje en Indonesië) die betrekking hebben op steeds dezelfde drie varianten van de *ad hominem* drogreden.

Tabel 2: gemiddelde redelijkheidsscores voor de drie varianten van de *ad hominem* drogreden in oorspronkelijk onderzoek en in replicaties daarvan
(*dir*=directe aanval (*abusive variant*); *ind*=indirecte aanval (*circumstantial variant*); *tu q.*= *tu quoque variant*)

ad hominem	dir.	ind.	tu q.
oorspronkelijk	2.91	3.89	4.45
replicatie 1	2.99	3.47	3.82
replicatie 2	3.08	3.82	4.15
replicatie 3	2.99	3.84	4.56
replicatie 4	2.32	3.16	3.76
replicatie 5 (Engeland)	3.32	4.13	4.54
replicatie 6 (Duitsland)	2.99	3.52	3.93
replicatie 7 (Spanje)	3.51	4.23	4.49
replicatie 8 (Spanje)	3.01	3.61	3.99
replicatie 9 (Indonesië)	3.21	3.75	4.53

Zoals uit tabel 2 kan worden afgeleid, zijn de ordinale (redelijkheids-)verhoudingen tussen de drie onderzochte varianten van de *ad hominem* drogreden in het oorspronkelijke, allereerste onderzoek en in de replicaties daarvan identiek; dat betekent dat de schattingen van de onredelijkheid van de verschillende drogredelijke discussiezetten, ook al bevatten deze onmiskenbaar een zekere hoeveelheid ruis, min of meer stabiel zijn.

Een tweede, vaak naar voren gebracht bezwaar tegen het door ons uitgevoerd experimentele onderzoek betreft de ‘artificiële’ aard van de aan de proefpersonen ter beoordeling voorgelegde discussiefragmenten: hoe kunnen zulke geconstrueerde, hypothetische dus ‘onnatuurlijke’ dialogen ooit relevant zijn voor en gegeneraliseerd worden naar wat genoemd wordt de ‘rijke’, gecontextualiseerde ‘real life’ dialogen in de praktijk van alledag? Toegegeven, alle discussiefragmenten die aan de proefpersonen zijn voorgelegd, zijn – overigens doelbewust – door ons zelf geconstrueerd, waarin op grond van methodologische overwegingen (i.c. interne validiteit) een aantal variabelen onder controle gehouden is (zoals de aard van het ter discussie staande standpunt, de aard van het geschil, de wijze waarop de argumentatie gepresenteerd wordt, enzovoort). Juist daardoor is het onder meer mogelijk om de in een tekstfragment figurerende drogreden een zo adequaat mogelijke instrumentele instantiatie te doen zijn van de bovengeordende, abstract-theoretische categorie ‘drogreden’ in kwestie, waarmee de constructvaliditeit gewaarborgd is.

Aan het bezwaar (artificieel, dus onnatuurlijk, dus irrelevant) ligt echter een hardnekkig en wijdverbreid methodologisch misverstand over de aard, de mogelijkheden en de grenzen van een experiment ten grondslag, namelijk de gedachte als zou een experimentele situatie een materiële afbeelding moeten vormen van een situatie in wat genoemd wordt ‘de werkelijkheid’, willen de resultaten opgedaan in die experimentele situatie relevant zijn voor ‘de praktijk van alledag’. Zeker, gekunsteld in de zin van kunstmatig is elke proefsituatie, elk experiment: het gaat er immers om menselijke handelingen en gedragingen onder principieel herhaalbare omstandigheden te bestuderen. Maar in die kunstmatigheid *per se* ligt geen enkel argument tegen de relevantie, validiteit of bruikbaarheid van kennis, opgedaan in zo’n kunstmatige situatie. Ter illustratie het volgende voorbeeld: een leerling achter in de klas heeft de grootste moeite de letters en cijfers op het bord te ontcijferen – men verwijst hem naar een oogarts. Moet die oogarts nu de onderwijzer en diens leerlingen optrommelen, een schoolbord ophangen en daar letters en cijfers op schrijven, kortom moet die oogarts een in materieel opzicht analoge situatie als de ‘levensechte’ creëren om relevante uitspraken te kunnen doen over het gezichtsvermogen van de leerling? Dat hoeft hij natuurlijk niet: hij schept een kunstmatige situatie die niet in materieel, maar in formeel opzicht een afbeelding vormt van de alledaagse situatie, en meet via artificiële middelen (gezichtsscherptekaarten) het oplossend vermogen van het oog, waarna een relevant en bruikbaar advies volgt.

Bovengenoemd bezwaar kan ook op empirische gronden worden ontkracht. We zullen een experiment met realistische voorbeelden uitvoeren, waarin we de eerdere uitkomsten betreffende de drie varianten van de *ad hominem* drogreden, verkregen met behulp van geconstrueerde, hypothetische voorbeelden, trachten te repliceren. In alle replicaties (met hypothetische voorbeelden) werd onveranderlijk dezelfde rangorde in onredelijkheid aange troffen (zie tabel 2): de directe aanval wordt consequent het minst redelijk gevonden, vervolgens de indirecte variant, en tot slot de *tu quoque*-variant die naar redelijkheid tendeert. Deze consistente resultaten, louter gebaseerd op geconstrueerde, hypothetische voorbeelden, nemen we als uitgangspunt, en we hopen deze te repliceren met realistische tekstfragmenten.⁶

Uit verscheidene Nederlandse dagbladen, kranten en tijdschriften (*NRC Handelsblad*, *De Telegraaf*, *Het Parool*, *Algemeen Dagblad*, *Eindhovens Dagblad*, *Metro* en *Sportweek*) werden uit de periode 2001-2006 eerst de ingezonden brieven verzameld (voorkomend in rubrieken als ‘Discussie’, ‘Meningen’, enzovoort) waarin drogredelijke *ad hominem*-argumentatie voorkwam, alsmede ingezonden brieven waarin deugdelijk geargumenteed werd. Ten tweede

werden uit de oorspronkelijke verzameling van zo'n 150 brieven die reacties gekozen waarin door de schrijver expliciet werd gereageerd op een eerdere in hetzelfde dagblad of tijdschrift verschenen ingezonden brief, dan wel werd gereageerd op een publiekelijk bekend standpunt – kortom, uitsluitend die ingezonden brieven werden gekozen waarop het predikaat 'dialogisch' van toepassing mag worden verklaard: de schrijvers van dergelijke brieven vervullen – analytisch gesproken – de rol van antagonist die het standpunt van de protagonist met behulp van argumentatie proberen te weerleggen. Ten derde werden alle ingezonden brieven waarin werd ingegaan op actuele, politiek getinte controversiële kwesties als asielbeleid, euthanasie, strafbeleid en dergelijke aan de kant geschoven; kortom, al die reacties die bij de respondenten aanleiding zouden kunnen geven tot het mobiliseren van attitudes, werden uitgesloten – alleen die reacties waarin niet-extreem geladen onderwerpen aan de orde kwamen, werden aan de verzameling van mogelijk aan de proefpersonen aan te bieden teksten toegevoegd. Een vierde selectiecriteria betrof de lengte van de ingezonden brieven: er werd – met het oog op het aanbieden van meerdere 'realistische' instantiaties van dezelfde ideaaltypische drogredenen – naar gestreefd zo kort mogelijke ingezonden brieven te selecteren. Ten vijfde werden die brieven verwijderd waarin niet één, maar meerdere van de bedoelde *ad hominem*-drogredenen figureerden: de *circumstantial*-variant en ook de *tu quoque*-variant kwamen zelden in 'pure' vorm voor; vrijwel zonder uitzondering bevatten de ingezonden brieven waarin deze twee drogredenen voorkwamen, ook *abusive*-achtige elementen. Een typisch voorbeeld van deze 'vermenging' van *ad hominem*-elementen is afkomstig uit Metro van 24 augustus 2006, waarin via een ingezonden brief gereageerd wordt op het geruchtmakende, publiek geworden besluit van het college van Burgemeester en Wethouders van Hardinxveld-Giessendam om spoorwegbeheerder ProRail op straffe van een dwangsom te verbieden op zondagen herrie te maken tijdens het vervangen van het spoor. Een ingezonden brievenschrijver reageert aldus:

Niet werken op zondag is de pot die de ketel verwijt

Tussen alle wilde berichten over Bin Laden zijn wilde fantasieën door, nog een bericht over mini Bin Ladentjes: de christenen van Hardinxveld-Giessendam die ProRail willen verbieden op zondag aan het spoor te werken.

Zoals hun grote voorbeeld ooit zei: wie zonder zonde is...De voorganger die hen predikend op zondag vertelde dat werken niet mag, zal dit heus niet onbezoldigd doen. De pot verwijt de ketel, derhalve.

(A.J. van Gool, Eindhoven)

Uit een *pilot* bleek dat proefpersonen deze reactie (die wij primair als een instantiatie van de categorie *tu quoque* opvatten) onredelijk vonden, maar niet zozeer vanwege de *tu quoque*-argumentatie ("De pot verwijt de ketel"), als wel vanwege de *abusive*-achtige typering van de christenen van Hardinxveld-Giessendam als mini Bin Ladentjes. Een onbruikbaar experimenteel fragment derhalve. Uit de inmiddels aanzienlijk gereduceerde verzameling van ingezonden brieven werden die reacties gekozen die een zo goed mogelijke realisatie vormden van de abstracte, ideaaltypische drogredenen in kwestie.

Toepassing van de genoemde selectiecriteria leverde uiteindelijk 18 ingezonden brieven op met instantiaties van de *abusive*-variant, de *circumstantial*-variant, de *tu quoque*-variant en redelijke argumentatie. Elk aan de proefpersonen ter beoordeling voorgelegd fragment werd, om het dialogische karakter te benadrukken en uit de doeken te doen, voorafgegaan door een (ingekaderde) context waarin het standpunt werd toegelicht waarop in de ingezonden brief werd gereageerd. Hieronder volgt een voorbeeld uit de categorie *abusive*:

De Nederlandse actrice Victoria Koblenko heeft in haar column in dagblad Metro iedereen die rookt in het bijzijn van anderen, de kanker toegewenst. Koblenko: "En voor degenen met een zwak karakter of voorliefde voor slechte gewoontes is er maar één boodschap: Krijg allemaal de kanker, maar niet in mijn buurt graag."

Koblenko omhoog gevallen soapie zonder respect

Met stomheid geslagen was ik toen ik de column van Victoria Koblenko in Metro van 9 augustus gelezen had. Verbaasd ben ik dat een krant als Metro überhaupt zo'n stuk van een omhoog gevallen soapie plaatst.

Iedereen mag zijn of haar mening over roken kenbaar maken, maar om dit uiteindelijk af te sluiten met de woorden 'krijg allemaal de kanker' gaat mij toch net even iets te ver. Wie denkt ze in vredesnaam wel dat ze is! Waarschijnlijk beseft ze niet hoe kwetsend dit op bepaalde mensen kan overkomen. Maar ja, aangezien ze geen hersenen heeft, kun je haar dat ook eigenlijk niet kwalijk nemen.

**(Ellen Rath, Dordrecht
in: Metro 10 augustus 2006)**

Vanuit theoretisch oogpunt bleek de uiteindelijke, aan de proefpersonen voor te leggen verzameling ingezonden brieven, ondanks alle inspanningen daartoe, toch niet helemaal optimaal: het lukte niet om bij de *tu quoque*-variant niet om volstrekt eenduidige voorbeelden te vinden waarin niet ook *abusive*-achtige elementen figureerden. Uiteraard heeft dit negatieve consequenties voor de constructvaliditeit van de in dit experiment gemanipuleerde onafhankelijke variabele.

Niet alleen vanuit theoretisch, maar ook vanuit praktisch-experimenteel oogpunt vertoonde het uiteindelijk gekozen materiaal enige onvolkomenheden: uit een *pilot* bleek het voor de proefpersonen onmogelijk om al de 18 ingezonden brieven binnen een redelijke tijdsperiode – 45 minuten – op redelijkheid te beoordelen. Daarop werd besloten het aantal aan elke proefpersoon voor te leggen en te beoordelen brieven te reduceren tot 12: de totale groep te ondervragen respondenten zal *random* in tweeën worden gesplitst, waarbij de ene groep 3 instantiaties van de *abusive*-variant, 3 van de *circumstantial*-variant en 6 instantiaties van redelijke argumentatie ter beoordeling krijgt voorgelegd, terwijl de andere groep dezelfde instantiaties van de *abusive*-variant en van de redelijke argumentatie krijgt aangeboden, en – in plaats van 3 instantiaties van de *circumstantial*-variant – 3 instantiaties van de *tu quoque*-variant. Dit design maakt het nog steeds mogelijk de empirisch verkregen rangorde in

redelijkheid bij de drie ‘realistische’ *ad hominem*-varianten te vergelijken met de rangorde die keer-op-keer werd aangetroffen bij de hypothetische, geconstrueerde voorbeelden.

Naast alle theoretische en praktische problemen betreffende de keuze van het aan de proefpersonen voor te leggen ‘realistisch’ materiaal, vormde de instructie aan de proefpersonen een volgende, in methodologisch opzicht nogal lastig probleem. In het uitgevoerde onderzoek met hypothetische voorbeelden werden aan de proefpersonen korte dialoogjes gepresenteerd, bestaande uit slechts 2 of 3 gespreksbeurten, waarbij steeds aan hen dezelfde vraag werd voorgelegd: “hoe (on)redelijk vind je de laatste bijdrage aan de discussie?”. Via deze ondubbelzinnige vraag wordt de proefpersoon gedwongen zich specifiek te richten op juist die gespreksbijdrage waarin al dan niet een drogreden optreedt; dat maakt dat de door hem gegeven (redelijkheids)antwoorden relatief eenduidig geïnterpreteerd kunnen worden – wat de constructvaliditeit van de afhankelijke variabele beslist ten goede komt. Een dergelijke vraag kan uiteraard niet in letterlijk dezelfde vorm gesteld worden wanneer het om ingezonden brieven gaat. Ter wille van de vergelijkbaarheid van de resultaten behaald met hypothetische en realistische *ad hominem*-fragmenten zal de proefpersonen worden gevraagd de (on)redelijkheid van de in de ingezonden brieven gegeven argumentatie te beoordelen (overigens zonder het woord ‘argumentatie’ of ‘standpunt’ in de instructie expliciet te gebruiken).

In de instructie werd uiteengezet dat veel kranten en tijdschriften ingezonden brievenrubrieken bevatten waarin lezers kunnen reageren op het nieuws of opinies in de krant, dat zulke reacties betrekking hebben op uiteenlopende onderwerpen en dat de brieven-schrijvers hun mening vaak op geheel eigen wijze funderen. Aan de proefpersonen werd gevraagd wat zij vinden van de manier waarop de schrijvers van zulke brieven hun mening onderbouwen: hoe redelijk of hoe onredelijk vinden ze die manier? Met kapitaal en in vet werd benadrukt dat de proefpersonen zich in hun antwoord niet moesten laten leiden door de vraag of ze het al dan niet eens waren met de mening van de brieven-schrijver: in het te geven redelijkheidsoordeel diende alleen de manier waarop de schrijver van de ingezonden brief zijn mening beargumenteerde, verdisconteerd te worden.

Om te kunnen nagaan of de proefpersonen zich in hun oordeel inderdaad laten leiden door de redelijkheid van de naar voren gebrachte argumentatie (of juist het gebrek daaraan) en van andere, niet-relevante aspecten weten te abstraheren, werd besloten in één conditie van het experiment die passages in de ingezonden brief te markeren die indicatief waren voor de betreffende, door ons in de brief aanwezig veronderstelde, drogreden (bijvoorbeeld: in de hierboven aangehaalde ingezonden brief “Koblenko omhoog gevallen soapie zonder respect” werd de allerlaatste zin gemarkeerd: ‘Maar ja, aangezien ze geen hersenen heeft, kun je haar dat ook eigenlijk niet kwalijk nemen.’) Aan de proefpersonen in deze ‘gemarkeerde’ conditie werd gevraagd hun (redelijkheids)oordeel over de manier waarop de schrijver van de ingezonden brief zijn mening onderbouwt, te baseren op de gemarkeerde passage(s). In de andere, ‘ongemarkeerde’ conditie werden de ingezonden brieven zonder enige vorm van markering – dus in hun oorspronkelijke staat – ter beoordeling voorgelegd. Indien de resultaten in de gemarkeerde en ongemarkeerde versie min of meer overeenkomen, dan mag daaruit geconcludeerd worden dat de proefpersonen in de ongemarkeerde versie die de gehele brief op zijn argumentatieve merites moesten beoordelen, hun opinie op min of meer soortgelijke argumentatieve overwegingen baseren als de proefpersonen in de gemarkeerde versie. Hoe dat ook zij, het moge duidelijk zijn dat de constructvaliditeit en de meting van de

afhankelijke variabele in dit experiment met realistische fragmenten enigszins problematisch is, zeker wanneer men een en ander vergelijkt met de manier van bevraging in de experimenten met hypothetische voorbeelden.

In totaal 100 proefpersonen (eerste en tweede-jaars HBO, 18 à 19 jaar oud) namen aan het experiment deel; 50 daarvan werden *random* aan de gemarkeerde versie toegewezen, 50 aan de ongemarkeerde versie. Binnen elke versie werden aan 25 proefpersonen de 3 instantiaties van de *abusive*-variant, de 3 van de *circumstantial*-variant en de 6 instantiaties van redelijke argumentatie ter beoordeling voorgelegd, terwijl de andere helft van 25 proefpersonen dezelfde instantiaties van de *abusive*-variant en van de redelijke argumentatie moesten beoordelen, alsmede de 3 instantiaties van de *tu quoque*-variant.

In tabel 3 staan de gemiddelde redelijkheidsscores voor die groep proefpersonen ($n=50$) die de *abusive*-brieven, de *circumstantial*-brieven en de ingezonden brieven met redelijke argumentatie moesten beoordelen

Tabel 3: gemiddelde redelijkheidsscores voor de *abusive*-variant, voor de *circumstantial*-variant en voor redelijke argumentatie (realistische fragmenten)

	Abusive	Circumstantial	Redelijk	Totaal
Ongemarkeerd ($n=25$)	3.15 (1.32)	4.51 (1.03)	5.49 (.61)	4.38 (.66)
Gemarkeerd ($n=25$)	3.37 (1.31)	4.32 (1.17)	5.07 (.73)	4.26 (.66)
	3.26 (1.31)	4.41 (1.10)	5.28 (.70)	

De gemarkeerde versie blijkt niet substantieel te verschillen van de ongemarkeerde versie ($F<1$; evenmin zijn er significante interacties tussen versie en drogredenen: $F<1$). De enige significante verschillen in (on)redelijkheid doen zich voor bij de contrasten tussen de drogredenen en redelijke argumentatie ($F(2,14)=16.23$; $p<0.01$; effectgrootte: 0.86). De *abusive*-drogredenen blijkt ook bij de realistische voorbeelden, net zoals in al het onderzoek met hypothetische voorbeelden, substantieel onredelijker te worden gevonden dan de *circumstantial*-variant en de redelijke argumentatie ($F(1,14)=26.69$; $p<0.01$), terwijl deze *circumstantial*-variant op zijn beurt weer onredelijker wordt beoordeeld dan redelijke argumentatie ($F(1,14)=6.03$; $p<0.05$). Al deze bevindingen zijn consistent met onze eerder behaalde experimentele resultaten waarbij gebruik werd gemaakt van hypothetische, geconstrueerde discussiefragmenten.

Soortgelijke conclusies kunnen getrokken worden naar aanleiding van tabel 4, waarin vergelijkbare resultaten, maar nu betreffende de *tu quoque* drogreden, worden weergegeven.

Tabel 4: gemiddelde redelijkheidsscores voor de abusive-variant, voor de tu quoque-variant en voor redelijke argumentatie (realistische fragmenten)

	Abusive	Tu Quoque	Redelijk	Totaal
Ongemarkeerd (n=25)	4.13 (.91)	5.01 (.79)	5.11 (.60)	4.75 (.57)
Gemarkeerd (n=25)	3.19 (1.08)	4.53 (.81)	5.08 (.60)	4.25 (.56)
	3.63 (1.11)	4.77 (.82)	5.10 (.60)	

Opnieuw blijken de (redelijkheids)verschillen tussen de gemarkeerde en de ongemarkeerde versie niet-significant ($F < 1$; evenmin zijn er significante interacties tussen versie en drogredenen: $F < 1$). De *abusive*-variant blijkt, zoals vanouds, weer substantieel onredelijker te worden gevonden dan de *tu quoque*-variant en redelijke argumentatie (post hoc test: $F(1,7)=8.95$; $p < 0.05$), terwijl de *tu quoque*-variant zich qua redelijkheid niet onderscheidt van redelijke argumentatie ($F(1,14)=0.42$). Ook dit patroon is geheel conform datgene wat uit onze eerdere experimenten met artificiële voorbeelden al bekend is.

Verder blijken de twee groepen die elk deels hetzelfde en deels iets ander materiaal kregen aangeboden, niet te verschillen in hun oordeel over de onredelijkheid van de *abusive*-variant (3.63 (1.11) versus 3.26 (1.31)) en evenmin in hun oordeel over de redelijkheid van redelijke argumentatie (5.10 (.60) versus 5.28 (1.17)).

Samenvattend kan gesteld worden dat het uitgevoerde experiment met 'realistische' teksten tot gelijklopende bevindingen leidt als al onze experimenten met geconstrueerde, hypothetische voorbeelden, althans wanneer het de drie varianten van de *ad hominem*- drogreden betreft. Wie in deze samenvattende conclusie een argument ziet om voortaan dan maar met realistische voorbeelden te werken die lukraak 'uit de praktijk' geplukt kunnen worden, mag niet vergeten dat de door ons gebruikte realistische voorbeelden bij lange na geen *random* steekproef uit de populatie vormen, maar op grond van een aantal theoretische en praktische criteria juist streng zijn *geselecteerd*. Voorts mag niet over het hoofd worden gezien dat de constructvaliditeit in dit experiment met 'real life' messages – zowel die welke de onafhankelijke als de afhankelijke variabele betreft – enigszins problematisch is; en tot slot mag niet vergeten worden dat alle ingrepen, maatregelen en interpretaties in dit experiment alleen maar konden plaatsvinden in het licht van en tegen de achtergrond van al datgene wat al bekend was uit het eerder verrichte onderzoek met geconstrueerde, kunstmatige voorbeelden.

4. De relatie tussen redelijkheid en overtuigingskracht

De tweede in dit artikel geformuleerde centrale claim die van het model van strategisch manoeuvreren kon worden afgeleid, betreft de relatie tussen de redelijkheid van discussiezetten en hun persuasief effect: onder normale omstandigheden, zo luidde onze (in essayistische

termen geformuleerde) claim, zijn gewone discussianten niet zo snel bereid discussiezetten naar voren te brengen die een dialectische norm overtreden, aangezien ze verwachten dat hun gesprekspartners deze zetten als onredelijk zullen beschouwen en, als gevolg daarvan, niet-overtuigend.

In tegenstelling tot de grote hoeveelheid data die relevant zijn voor de eerste claim, is er slechts één experiment uitgevoerd waarin deze tweede claim getoetst werd. In het betreffende experiment werden aan 66 proefpersonen 48 discussiefragmenten aangeboden met daarin, opnieuw, de drie varianten van de *ad hominem*-drogreden (36 in totaal) en fragmenten waarin redelijk geargumenteed werd (12 in totaal); anders dan in al het voorafgaande onderzoek werd de proefpersonen nu niet alleen gevraagd een oordeel uit te spreken over de mate waarin ze de laatste discussiebijdrage in een fragment (1) redelijk vonden, maar aan hen werd ook verzocht een oordeel te vellen over de mate waarin ze deze laatste discussiebijdrage (2) relevant, (3) overtuigend en (4) beleefd achten. In het hiernavolgende zullen we ons beperken tot de oordelen over ‘redelijkheid’ en ‘overtuigingskracht’: de meting van beide variabelen stelt ons in staat op statistische wijze (via een covariantie-analyse) de aard van de ‘causale’ relatie tussen deze variabelen: redelijkheid en overtuigingskracht, te exploreren.

Ook in dit experiment wordt het inmiddels vertrouwde ordinale patroon zoals dat in de resultaten van tabel 2, 3 en 4 naar voren komt, aangetroffen: de drogredelijke *ad hominem* zetten worden ook nu weer veel minder redelijk bevonden dan de niet-drogredelijke zetten; en ook nu weer wordt de *abusive*-variant als de minst redelijke zet gezien, vervolgens de *circumstantial*-variant en dan de *tu quoque*-variant (die weer naar redelijkheid tendeeft). Merk echter op dat precies hetzelfde patroon zichtbaar is in de data die betrekking hebben op de mate waarin deze discussiezetten overtuigend worden gevonden (zie onderste regel tabel 5).

Gezien de resultaten in tabel 5 is het evident dat er een treffende gelijkens bestaat tussen oordelen over de (on)redelijkheid en de overtuigingskracht van discussiebijdragen: discussiezetten die volgens de pragma-dialectische normen niet-drogredelijk zijn, worden als redelijke zetten beoordeeld (met een gemiddelde van 5.09), maar ook als overtuigende zetten (met een gemiddelde van 5.10); omgekeerd, zetten die volgens de pragma-dialectiek drogredelijk zijn, worden onredelijk en niet-overtuigend gevonden (althans veel minder redelijk en overtuigend dan de niet-drogredelijke zetten).

Tabel 5: gemiddelden van de redelijkheidsscores en van de scores voor de overtuigingskracht voor de directe aanval, de indirecte aanval, de *tu quoque*-variant, en voor niet-drogredelijke zetten

	dir.	ind.	tu quoque	niet-drogredelijk
redelijkheid	3.38 (.87)	4.21 (.78)	4.54 (.72)	5.09 (.67)
overtuigingskracht	3.40 (.87)	4.17 (.74)	4.94 (.64)	5.10 (.60)

Gezien de resultaten in tabel 5 hoeft het geen verbazing dat er een sterke correlatie bestaat tussen de (beoordeelde) redelijkheid en de (beoordeelde) overtuigingskracht van de 48 drogredelijke en niet-drogredelijke discussiefragmenten. Om precies te zijn: de mediane cor-

relatie bedraagt .72, met een range van .36 tot .87 (deze range wijst erop dat beide variabelen elkaar niet volledig overlappen). De centrale vraag betreffende de ‘causale’ relatie tussen redelijkheid en overtuigingskracht luidt in dit verband: wat gebeurt er met het oorspronkelijke, statistisch significant verschil in overtuigingskracht tussen de drogredelijke en de niet-drogredelijke zetten wanneer we de invloed van de variabele ‘redelijkheid’ door middel van een covariantie-analyse uitschakelen? Het antwoord op deze vraag is duidelijk: onder deze omstandigheden verdwijnen alle verschillen in overtuigingskracht tussen de drogredelijke en de niet-drogredelijke zetten. Neem als voorbeeld de indirecte aanval: deze drogredelijke zet is in statistische zin veel minder overtuigend dan de niet-drogredelijke zetten ($F(1,20)=13.03$; $p<.01$; $ES=.16$). Verwijderen we nu in statistische zin de invloed van de variabele ‘redelijkheid’ en doen we dus net alsof alle discussiefragmenten (zowel de redelijke als de drogredelijke) allemaal even redelijk zijn, dan blijkt de indirecte aanval even overtuigend als de niet-drogredelijke argumentatie ($(F(1,21)=1.35$; n.s.). Deze resultaten suggereren dat er een ‘causale’ status kan worden toegeschreven aan de variabele ‘redelijkheid’ in de relatie tussen redelijkheid en overtuigingskracht: drogredelijke discussiezetten zijn niet overtuigend juist doordat ze een dialectische norm schenden en dus als onredelijk worden beschouwd.

Conclusie: de paradigmatische scheiding tussen dialectische en retorische benaderingen van argumentatief taalgebruik kan overbrugd worden via het theoretisch concept van strategisch manoeuvreren, dat het mogelijk maakt retorisch inzichten in een dialectisch analysekader te integreren. Strategisch manoeuvreren verwijst naar de weloverwogen pogingen van discussianten om op een zo effectief mogelijke manier hun zaak te bepleiten en tevens te voldoen aan de kritische normen voor argumentatief taalgebruik. Interpreteert men het model van strategisch manoeuvreren – een analytisch model – in empirische zin, dan kunnen twee vitale, onderling samenhangende claims van dit model worden afgeleid. In dit artikel heb ik trachten aan te tonen dat de resultaten van empirisch onderzoek deze claims ondersteunen: (1) de redelijkheidsconcepties van gewone taalgebruikers zijn grotendeels in overeenstemming met de theoretisch-kritische normen van de pragma-dialectiek, en (2) gewone taalgebruikers beschouwen discussiezetten alleen dan overtuigend wanneer deze aan kritische normen voor argumentatief taalgebruik voldoen en dus redelijk worden bevonden.

Noten

- 1 In de hier gegeven beschrijving en uitleg van het model van strategisch manoeuvreren ga ik er gemakshalve van uit dat de canonieke, standaard pragma-dialectische argumentatietheorie in grote lijn bekend is. Overigens, de typering van de standaard pragma-dialectische argumentatietheorie als theorie en de typering van de uitbreiding c.q. verfijning van deze pragma-dialectische argumentatietheorie als het ‘model’ van strategisch manoeuvreren houdt geen waardeoordeel in ten gunste van de standaardtheorie: het (meer recent ontwikkelde) model van strategisch manoeuvreren zou met evenveel recht als theorie getypeerd kunnen worden. Dat in dit artikel – overigens met opzet – consequent gesproken wordt over het *model van strategisch manoeuvreren*, vloeit voort uit de empirische inslag van dit artikel: anders dan de canonieke pragma-dialectiek impliceert het model van strategisch manoeuvreren, althans wanneer men dit in *empirische* zin interpreteert, een modelmatige afbeelding van de doelen en overwegingen die ten grondslag liggen aan de specifieke argumentatieve keuzes van discussianten in de argumentatieve praktijk van alledag.

- 2 Beide claims zijn, ter wille van een realistische illustratie van het model van strategisch manoeuvreren (in zijn empirische interpretatie), nogal losjes geformuleerd; in de vorm zoals deze claims nu gesteld zijn, zullen ze dan ook niet getoetst worden: de in dit artikel gepresenteerde data ter ondersteuning van deze claims hebben strikt genomen betrekking op oordelen van gewone taalgebruikers over de (on)redelijkheid en over de overtuigingskracht van discussiezetten in geconstrueerde, schriftelijke dialogues. Alleen via extrapolatie zouden deze oordelen gegeneraliseerd kunnen worden naar het buiten-experimentele argumentatieve gedrag van normale taalgebruikers. Overigens, het specifieke verband tussen beide claims bestaat hieruit dat, conform de uitspraken van Van Eemeren en Houtlosser, in het gros van de gevallen (*ceteris paribus*) discussianten hun dialectische verplichtingen in acht zullen nemen, juist doordat ze weten dat het niet-in-acht nemen van die verplichtingen contra-productief is, dat wil zeggen tot niet-persuasieve zetten leidt.
- 3 De in tabel 1 vermelde effectgrootte betreft de proportie verklaarde variantie van de totale variantie (exclusief de variantie die moet worden toegeschreven aan de 'nuisance' variabele 'Proefpersoon') die geassocieerd is met het contrast tussen enerzijds een (specifieke) drogreden en anderzijds de niet-drogredelijke pendant daarvan. Voor drogreden nr. 14 ontbreekt de effectgrootte omdat het onderzoek waarin de betreffende drogreden werd onderzocht, van dubieuze ecologische validiteit is; voor drogreden nr. 16 bedraagt de effectgrootte per definitie 0 (geen verschil tussen drogreden en niet-drogredelijke pendant), terwijl voor drogreden 4-5 en 6-7 er bij de statistische significantietoetsing geen verschil is gemaakt tussen de varianten van de betreffende ad baculum-drogredenen: deze varianten werden immers niet op grond van theoretische overwegingen geïntroduceerd, maar op grond van empirische (interne validiteits) overwegingen. Bij de statistische toetsingen is dan ook geabstraheerd van het (empirisch) verschil tussen deze onderscheiden varianten.
- 4 Het lijkt er veel op, blijkens de empirische frequentiedata opgedaan in het kader van het in paragraaf 3 gerapporteerde empirisch onderzoek, dat de abusive-variant van de *ad hominem*-drogreden veel frequenter voorkomt dan de overige twee varianten van de *ad hominem*-drogreden: de *circumstantial*- en de *tu quoque*-variant. Aangenomen dat deze data valide zijn, dan vormen ze *per se* nog geen ontkrachting van de voorgestelde prediktie, ook al zijn ze op het eerste gezicht met die prediktie in strijd. Het argumentatieve gedrag van discussianten wordt immers niet mono-causaal bepaald, dat wil zeggen uitsluitend en alleen op grond van de overwegingen en de doelen die in het model van het strategisch manoeuvreren zijn gespecificeerd (i.c. dialectische verplichtingen en retorische effectiviteit); discussianten laten zich ook leiden door sociaal-psychologische factoren als beleefdheid, of juist het verlangen de gesprekspartner via een *abusive* aanval in het openbaar te vernederen en te kijk te zetten, of door cognitief-psychologische factoren als het relatieve gemak waarmee een bepaalde drogredelijke zet (zoals een *abusive* aanval) bedacht en uitgevoerd kan worden. Kortom, het model van het strategisch manoeuvreren geldt nadrukkelijk *ceteris paribus*.
- 5 Zie voor een bespreking van een aantal andere punten van commentaar en kritiek: Van Eemeren, Garssen & Meuffels (dit nummer).
- 6 Overigens, dat in dit experiment met 'real life' messages de keuze op juist de drie varianten van de *ad hominem*- drogreden is gevallen, hangt niet alleen samen met de omstandigheid dat deze varianten zo vaak in ons experimentele onderzoek op (on)redelijkheid onderzocht zijn, maar evenzeer met het feit dat deze varianten in de praktijk van alledag redelijk vaak voorkomen: concrete voorbeelden ervan zijn dus relatief makkelijk te vinden. Zoiets kan niet beweerd worden van bijvoorbeeld het *argumentum ad ignorantiam* (in de afsluitingsfase): de frequentie van voorkomen is zo extreem laag dat een 'real life' experiment met dit type drogreden bij voorbaat al op praktische gronden is uitgesloten.

Bibliografie

- Eemeren, F.H. van & R. Grootendorst (1992).** *Argumentation, Communication, and Fallacies. A pragma-dialectical perspective.* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Eemeren, F.H. van & P. Houtlosser (1999).** Strategisch manoeuvreren in argumentatieve teksten. *Taalbeheersing*, 21, 142-156.
- Eemeren, F.H. van & P. Houtlosser (2002).** Strategic maneuvering with the burden of proof. In: Frans H. van Eemeren (ed.) *Advances in Pragma-Dialectics*. Sic Sat: Amsterdam.

Hoe goed zijn taalgebruikers in het selecteren van overtuigende evidentie?

1 Inleiding

Argumentkwaliteit heeft veel aandacht gekregen van onderzoekers die zich bezighouden met argumentatieleer en overtuigende communicatie. Vanuit een *normatieve* benadering, die argumentatieleer veelal kenmerkt, gaat het bij argumentkwaliteit om het bepalen van kritische vragen die je kunt stellen bij een argumentatie (bv. 'Is de opgevoerde persoon inderdaad deskundig op het gebied' in het geval van autoriteitsargumentatie; zie Garssen, 1997). Deze vragen kunnen worden vertaald naar criteria waaraan argumentatie zou moeten voldoen om van hoge kwaliteit te zijn (bv. de aangehaalde persoon moet deskundig zijn op het betreffende gebied). Zo bezien kun je met inzichten uit de argumentatieleer de vraag beantwoorden wat overtuigend *zou moeten zijn*. Vanuit een descriptieve benadering van experimenteel overtuigingsonderzoek gaat het juist om het nagaan van welke kenmerken ervoor zorgen dat argumenten ook daadwerkelijk van hoge kwaliteit zijn. Anders geformuleerd: wat *is* overtuigend? In recent taalbeheersingsonderzoek in Nederland zijn beide benaderingen dusdanig gecombineerd, dat de vraag beantwoord kan worden of dat wat normatief overtuigend (of deugdelijk) zou moeten zijn, ook daadwerkelijk overtuigend (of deugdelijk) is. Enkele voorbeelden van zulk taalbeheersingsonderzoek worden hieronder genoemd.

Samenvatting

Argumentatietheoretici hebben normatieve, kritische vragen geformuleerd om argumentkwaliteit te beoordelen. Deze vragen kunnen worden vertaald naar criteria voor hoge argumentkwaliteit. In recente onderzoeken is deze normatieve benadering van argumentkwaliteit (wat *zou* overtuigend moeten zijn?) vergeleken met descriptieve benaderingen (wat *is* overtuigend?). In dit artikel is deze vergelijking gemaakt voor gewone taalgebruikers. Argumentkwaliteit is daarbij onderzocht door te kijken naar soorten evidentie. De centrale vraag is dan: hoe goed zijn taalgebruikers in het selecteren van overtuigende evidentie? Deze vraag is beantwoord door de resultaten van Hornikx en Hoeken (2005) over de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen af te zetten tegen een experiment waarin de verwachte overtuigingskracht van dezelfde evidentietypen voor dezelfde soort standpunten is gemeten. Proefpersonen maakten rangschikkingen van evidentietypen op basis van de verwachte overtuigingskracht om een ander van een aantal standpunten te overtuigen. Proefpersonen bleken behoorlijk goed in het selecteren van overtuigende evidentietypen: de evidentie waarvan ze verwachten dat deze (niet) overtuigend is, was meestal ook daadwerkelijk (niet) overtuigend.

Van Eemeren, Garssen en Meuffels hebben onderzocht in hoeverre het overtreden van pragma-dialectische discussieregels – wat normatief onredelijk is – door taalgebruikers ook als onredelijk wordt beschouwd (bv. Van Eemeren, Garssen en Meuffels, 2001, 2003). In een aantal studies laten ze zien dat taalgebruikers argumentatie waarin geen regels worden overtreden als redelijker beoordelen dan argumentatie waarin regels wel worden overtreden. In Van Eemeren, Garssen en Meuffels (2003) werd bijvoorbeeld normatief deugdelijke analogie-argumentatie door vwo-leerlingen als redelijker beschouwd dan de drogreden van de verkeerde analogie.

Uit onderzoeken op het gebied van het Elaboration Likelihood Model (ELM) van Petty en Cacioppo (1986) is gebleken dat sterke argumenten overtuigender zijn dan zwakke argumenten indien proefpersonen gemotiveerd en in staat zijn om de argumenten kritisch te beoordelen. In deze onderzoeken is het echter onduidelijk op basis waarvan sterke argumenten onderscheiden kunnen worden van zwakke argumenten (zie Hustinx, Van Enschoot, & Hoeken, 2006; O’Keefe, 1995). Zijn bepaalde soorten argumenten overtuigender dan andere? Deze vraag heeft Hoeken en Hustinx (2002, 2006) beziggehouden. In een aantal studies hebben zij onderzocht of verschillende argumenttypen en met name evidentietypen leiden tot verschillen in de acceptatie van standpunten. In onderzoek naar evidentietypen – soorten bewijs als ondersteuning van standpunten – is er onderzocht of normatief sterke evidentie overtuigender is dan normatief zwakke evidentie. Hoeken en Van Wijk (1997) vonden dat normatief sterke anekdotische evidentie (waarbij de stad in de evidentie vergelijkbaar was met de stad in het standpunt) even overtuigend was als normatief zwakke anekdotische evidentie (waarbij de twee steden weinig overeenkomsten hadden). In Hornikx (2006) bleken normatief sterke statistische evidentie en expertevidentie wel overtuigender dan de normatief zwakkere varianten daarvan (al trad dit effect alleen op voor de Nederlandse proefpersonen en niet voor de Franse).

Aan de hand van normatieve en descriptieve benaderingen van argumentkwaliteit kan de vergelijking gemaakt worden tussen (a) wat volgens inzichten uit de argumentatieleer overtuigend *zou moeten zijn* en (b) wat volgens gewone taalgebruikers overtuigend *is*. De daadwerkelijke overtuigingskracht wordt dan afgezet tegen normatieve standaarden uit de argumentatieleer. Een vergelijking die nauwelijks is gemaakt, is die tussen de daadwerkelijke overtuigingskracht en de (intuïtieve) inzichten van gewone taalgebruikers. Bij deze vergelijking is het de vraag of dat wat taalgebruikers denken dat overtuigend is, ook daadwerkelijk overtuigend is. Deze vergelijking geeft inzicht in de mate waarin de intuïties over argumentkwaliteit van gewone taalgebruikers accuraat zijn. In dit artikel wordt deze vergelijking toegepast op evidentietypen. De vraag die centraal staat is dan de volgende: hoe goed zijn taalgebruikers in het selecteren van overtuigende evidentie? Om deze vraag te beantwoorden is inzicht in twee gebieden nodig: de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen en de verwachte overtuigingskracht van evidentietypen. In paragraaf 2 wordt onderzoek op beide gebieden samengevat. Zoals zal blijken, zijn er geen onderzoeken in beide gebieden die dezelfde evidentietypen hebben bestudeerd. Daarom wordt in dit artikel een onderzoek naar de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen (Hornikx & Hoeken, 2005) afgezet tegen een nieuw onderzoek naar de verwachte overtuigingskracht van dezelfde evidentietypen.¹ De centrale vraag wordt beantwoord aan de hand van de vergelijking van de resultaten van deze twee onderzoeken.

2 Onderzoek naar de overtuigingskracht van evidentietypen

2.1 Daadwerkelijke overtuigingskracht. Al meer dan 50 jaar wordt er empirisch onderzoek gedaan naar hoe overtuigend verschillende evidentietypen zijn (voor een overzicht, zie Reinard, 1988). Overtuigende teksten proberen mensen een maatregel, actie of product positief of juist negatief te laten waarderen. Dit gebeurt vaak door de voor- of nadelen van actie of product naar voren te brengen, zoals in (1) het voordeel van twee keer per week sporten:

- (1) Twee keer in de week sporten leidt tot een verhoging van de arbeidsproductiviteit.

Dit descriptieve standpunt (1) heeft betrekking op de waarschijnlijkheid van het optreden van een gevolg (verhoging van de arbeidsproductiviteit). Ontvangers nemen de waarschijnlijkheid van dit soort standpunten niet voetstoots aan. Vanuit het oogpunt van tekstschrijvers is het daarom verstandig om die waarschijnlijkheid extra te ondersteunen. Deze ondersteuning wordt gevormd door evidentie, 'data (facts or opinions) presented as proof for an assertion' (Reynolds & Reynolds, 2002, p. 429). Onderzoek naar de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentie heeft zich met name gericht op het soort descriptieve standpunten als in voorbeeld (1).

Ter ondersteuning van deze standpunten zijn vier evidentietypen in meer of in mindere mate onderzocht (zie Hornikx & Hoeken, 2005): anekdotische evidentie (het aanhalen van een specifiek geval), statistische evidentie (een numerieke samenvatting van een aantal gevallen), causale evidentie (een verklaring van de oorzaak-gevolg relatie) en expertevidentie (het aanvoeren van de mening van een deskundig persoon).² Naar de effectiviteit van anekdotische en statistische evidentie is het meeste onderzoek verricht. Uit de meta-analyse van Allen en Preiss (1997), waarin zulke onderzoeken zijn samengenomen, bleek statistische evidentie overtuigender te zijn dan anekdotische evidentie. De vier evidentietypen zijn direct met elkaar vergeleken in twee onderzoeken. Als eerste was anekdotische evidentie in Hoeken en Hustinx (2002) minder overtuigend dan de andere drie typen, waarvan de overtuigingskracht niet verschilde. Als tweede was anekdotische evidentie wederom het minst overtuigend voor de Nederlandse en Franse proefpersonen in Hornikx en Hoeken (2005). Bij de drie andere typen werd een crosscultureel verschil gevonden: statistische evidentie was overtuigender dan causale en expertevidentie in Nederland, terwijl expertevidentie en (in mindere mate) statistische evidentie overtuigender waren dan causale evidentie in Frankrijk. Het meest recente overzichtsartikel waarin experimenteel onderzoek naar de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentie wordt samengevat is dat van Hornikx (2005a). Op basis van 14 experimenten wordt geconcludeerd dat statistische en causale evidentie overtuigender zijn dan anekdotische evidentie en wordt er verder voorzichtig gesuggereerd dat ook expertevidentie overtuigender is dan anekdotische evidentie.

2.2 Verwachte overtuigingskracht. Onderzoek naar de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen is ontvangersgeoriënteerd: welke effecten hebben evidentietypen op ontvangers? Naast een dergelijke ontvangersgeoriënteerde benadering bestaat er ook een zendergeoriënteerde benadering: welke evidentietypen gebruikt een spreker of schrijver en aan welke evidentietypen wordt de hoogste overtuigingskracht toegekend? Dit zou je de

verwachte overtuigingskracht kunnen noemen. Verwachte overtuigingskracht moet niet verworpen worden met gepercipieerde overtuigingskracht, dat de perceptie van ontvangers is over hoe een bepaalde uiting (bv. tekst, passage, evidentie) hen overtuigd heeft. Gepercipieerde overtuigingskracht is daarmee ook ontvangersgeoriënteerd (twee voorbeelden van studies op dit terrein zijn Hoeken, 2001; Parrott, Silk, Dorgan, Condit & Harris, 2005).

O'Keefe (2002) en Wilson (2002) stellen dat een combinatie van een ontvangersgeoriënteerde en een zendergeoriënteerde benadering tot waardevolle inzichten kan leiden op het gebied van overtuigende communicatie. Kline (1971a, p. 190) onderstreept deze stelling specifiek voor evidentie:

“Such studies of the [actual persuasive] effects of evidence on audiences are useful, but they are not sufficient for an adequate understanding of communication, since an audience responding to a message is only one of the important parts of the process. Among other things, we must also study the encoding part, e.g., the way in which sources select materials for their messages”

In een aantal onderzoeken is de verwachte overtuigingskracht van evidentietypen onderzocht door het gebruik ervan in speeches of teksten te analyseren. Kline (1971b) onderzocht het gebruik van soorten evidentie in korte spreekbeurten. Ongeveer twee weken vóór hun spreekbeurt kregen studenten uitleg over soorten evidentie, variërend van veel specifieke informatie (namen, plaatsen, cijfers) tot geen specifieke informatie. In de spreekbeurten werd het gebruik van de soorten evidentie genoteerd. Dogmatische proefpersonen die relatief afhankelijk en defensief zijn en die autoriteit nodig hebben om gevoelens van onzekerheid te onderdrukken (Rokeach, 1960) gebruikten meer specifieke evidentie (*documented evidence*) dan proefpersonen die minder dogmatisch zijn. Deze laatste groep gebruikte weer meer algemene evidentie (*undocumented evidence*).

Een tweede onderzoek is dat van Levasseur en Dean (1996). Zij hebben de relatie onderzocht tussen het gebruik van evidentietypen door Amerikaanse presidentskandidaten als Nixon, Kennedy en Reagan en hun succes in televisiedebatten. Dat succes werd bepaald aan de hand van berichtgeving in de media over de winnaar en verliezer van het debat. Levasseur en Dean analyseerden het gebruik van statistische evidentie (zoals ‘500 mensen’ of ‘45% van de mensen’), anekdotische evidentie en bronevidentie (zowel expertevidentie als meningen van leken). De kandidaten hadden een duidelijke voorkeur voor statistische (45%) en anekdotische evidentie (44%) boven bronevidentie (11%). Er bleek overigens geen relatie tussen de gebruikte evidentietypen en het succes van de kandidaten. Hornikx (2003), ten slotte, onderzocht het voorkomen van statistische, anekdotische, causale en expertevidentie in 22 Nederlandse en 22 Franse overtuigende voorlichtingsfolders met thema's als roken, fondswerving en alcoholgebruik. Het gebruik van evidentie werd geteld in die gevallen waarin evidentie werd ingezet om de waarschijnlijkheid van gevolgen van gedrag te ondersteunen, zoals een hoger risico op een verkeersongeval ten gevolge van alcoholconsumptie. Het patroon dat gevonden werd wanneer alle 44 folders samen werden genomen was als volgt: causale en statistische evidentie kwamen het meeste voor, gevolgd door anekdotische en expertevidentie.

In de drie bovengenoemde studies werd het gebruik van evidentie in een natuurlijke setting onderzocht als maat voor de verwachte overtuigingskracht. Een nadeel van deze methode is de twijfelachtige aanname dat schrijvers of sprekers alle evidentietypen tot hun

beschikking hebben bij elke beslissing om standpunten met evidentie te ondersteunen. Het zou beter zijn om mensen een keuze te laten maken uit een aanbod van verschillende evidentietypen. Kline (1971a) is waarschijnlijk de eerste die deze methode heeft gebruikt om de verwachte overtuigingskracht van evidentie te onderzoeken. Hij gaf zijn proefpersonen één van de twee gebruikte standpunten en 25 verschillende vormen van bijbehorende evidentie. Deze evidentie verschilde in de mate van deskundigheid en betrouwbaarheid van de aangehaalde bronnen en in de mate van specificiteit en relevantie. Proefpersonen rangschikten deze 25 evidentietypen op zo'n manier dat de typen met de hoogste rangschikking het best gebruikt zouden kunnen worden om de relevante doelgroep van het gegeven standpunt te overtuigen. Evidentietypen die onderaan de rangschikking werden geplaatst zouden volgens de proefpersonen juist niet gebruikt moeten worden om anderen te overtuigen van het standpunt. De vraag welke evidentietypen de hoogste verwachte overtuigingskracht hadden, is moeilijk te beantwoorden omdat Kline proefpersonen op basis van hun rangschikkingen in vier groepen verdeelde. Elk groep had een bepaalde rangschikking. De eerste groep verwachtte bijvoorbeeld dat de overtuigingskracht van evidentie met deskundige en betrouwbare bronnen het meest overtuigend zou moeten zijn.

2.3 Onderzoeksvragen. Er is nog geen vergelijking getrokken tussen de (intuïtieve) inzichten van gewone taalgebruikers over hoe overtuigend verschillende evidentietypen voor anderen zijn aan de ene kant en de daadwerkelijke overtuigingskracht van dezelfde evidentietypen aan de andere kant. Een van de redenen hiervoor is dat er nog nauwelijks is onderzocht wat gewone taalgebruikers verwachten dat overtuigende evidentie is. De eerste onderzoeksvraag die hier gesteld wordt, is daarom:

Onderzoeksvraag 1: Wat is de door gewone taalgebruikers verwachte overtuigingskracht van anekdotische, statistische, causale en expertevidentie?

Het antwoord op deze onderzoeksvraag wordt afgezet tegen de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen. Door de verwachte en daadwerkelijke overtuigingskracht van dezelfde evidentietypen met elkaar te vergelijken, kan een antwoord worden gegeven op de tweede onderzoeksvraag, de centrale vraag van dit onderzoek:

Onderzoeksvraag 2: Hoe goed zijn taalgebruikers in het selecteren van overtuigende evidentie?

Voor de vergelijking van de verwachte en daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen is het belangrijk om dezelfde soort standpunten en dezelfde evidentietypen te gebruiken. De onderzoeken in paragraaf 2.1 en in paragraaf 2.2 laten zich op deze twee aspecten moeilijk vergelijken. Daarom is ervoor gekozen om voor de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen het onderzoek van Hornikx en Hoeken (2005) te gebruiken en om voor de verwachte overtuigingskracht een nieuw onderzoek op te zetten. Dat nieuwe onderzoek wordt hieronder besproken.

3 Methode

De verwachte overtuigingskracht van evidentietypen is onderzocht aan de hand van de rangschikkingsmethode die Kline (1971a) gebruikt heeft. Proefpersonen gaven voor een aantal standpunten een rangschikking aan van de meest tot de minst geschikte evidentie om iemand anders te overtuigen. Voor de vergelijkbaarheid met het onderzoek van Hornikx en Hoeken (2005) gaat het in dit experiment ook om anekdotische, statistische, causale en expertevidentie en komen de proefpersonen uit Nederland en Frankrijk. De twee onderzoeksvragen kunnen dan voor elk land afzonderlijk worden beantwoord.

3.1 Materiaal. Proefpersonen kregen acht standpunten voorgelegd die afkomstig waren uit de groep van twintig standpunten uit Hornikx en Hoeken (2005). Deze acht standpunten gingen over schoolprestaties, arbeidsproductiviteit, angst om auto te rijden, een cursus arbeidsmarktoriëntatie, gezelschapsspelletjes, klassieke muziek, betrokkenheid op het werk en tekenfilms. Voorbeeld (2) is het standpunt over klassieke muziek:

- (2) Het luisteren naar klassieke muziek helpt scholieren om in korte tijd veel kennis op te nemen.

Voor dit standpunt en de andere zeven standpunten zijn telkens vier evidentietypen opgesteld volgens een vaste operationalisatie (zie Hornikx & Hoeken, 2005). Bij expertevidentie ging het om een hoogleraar die bekwaam is in het vakgebied waarover het standpunt gaat. Deze vakgebieden zijn vooraf door een groep proefpersonen vastgesteld en werden door de proefpersonen in Hornikx en Hoeken (2005) eveneens als passend bij het standpunt gevonden. Voor het standpunt in voorbeeld (2) werd het vakgebied muziekwetenschappen passend gevonden. Bij statistische evidentie was er sprake van hoge steekproefgrootten en hoge gemiddeldes. Causale evidentie bestond telkens uit één aannemelijke uitleg en bij anekdotische evidentie werd op een eenvoudige manier aangegeven dat het effect in het standpunt is opgetreden bij één persoon. In tabel 1 staan deze vier typen uitgewerkt voor standpunt (2).

Tabel 1: De vier evidentietypen horend bij voorbeeldstandpunt (2)

evidentietype	voorbeeld
anekdotisch	De 16-jarige Martijn Mulder uit Den Haag kan veel kennis opnemen in korte tijd, sinds hij regelmatig naar klassieke muziek luistert.
statistisch	De resultaten van een onderzoek onder 322 Nederlandse scholieren lieten zien dat 75% van hen in korte tijd veel kennis kan opnemen door naar klassieke muziek te luisteren.
causaal	Klassieke muziek stimuleert het herkennen van herhalende patronen en ingewikkelde structuren, waardoor het analytisch denken wordt vergroot en er veel kennis opgenomen kan worden.
expert	Prof. dr. Wildschut, specialist in muziekwetenschappen en verbonden aan de Universiteit van Maastricht, onderstreept dat scholieren in korte tijd veel kennis op kunnen nemen door naar klassieke muziek te luisteren.

Omdat Hornikx en Hoeken (2005) geïnteresseerd waren in mogelijke culturele verschillen in de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen, hebben zij zorg gedragen voor zo goed mogelijke equivalentie van het Nederlandse en het Franse materiaal (vertaal-terugvertaal methode, vergelijkbare namen, steden en universiteiten). Omdat het materiaal uit hun onderzoek is overgenomen, is de equivalentie dus ook hier van toepassing.

3.2 Proefpersonen. De Nederlandse proefpersonen ($n = 88$) studeerden Bedrijfscommunicatie aan de Radboud Universiteit Nijmegen. Van hen was 45.3% man; de gemiddelde leeftijd was 19.48 jaar ($SD = 1.95$). De Franse proefpersonen waren studenten Toegepaste Vreemde Talen (Université de Montpellier-II, $n = 56$) of Taalwetenschap (Université de Paris-VIII, $n = 30$). Van hen was 14.8% man; de gemiddelde leeftijd was 22.19 jaar ($SD = 2.90$).

3.3 Ontwerp. Om betrouwbaardere conclusies te kunnen trekken is het onderzoek zo ontworpen dat proefpersonen geen rangschikking van evidentietypen ter ondersteuning van één standpunt gaven, maar van acht standpunten. In de vier versies van het materiaal was de volgorde van de standpunten dezelfde. De volgorde van de aangeboden evidentietypen per standpunt varieerde volgens een gebalanceerd *Latin square design*.

3.4 Instrumentatie. Proefpersonen ontvingen een vragenlijst die was getiteld 'Een ander overtuigen met argumenten'. In de schriftelijke instructie werd aan hen gevraagd om voor de acht standpunten telkens de vier argumenten te beoordelen. Onder elk standpunt stonden de vier evidentietypen met een lege ruimte ervoor, waar proefpersonen een nummer konden zetten. Per standpunt gaven ze een rangschikking aan van de evidentie waarvan ze verwachtten dat die een ander het beste zou overtuigen (nummer 1) tot en met de evidentie waarvan ze verwachtten dat die een ander het minst goed zou overtuigen (nummer 4). Per standpunt moest elk nummer één keer gebruikt worden. De vragenlijst eindigde met vragen over leeftijd, geslacht, nationaliteit en huidige studie.

3.5 Procedure en statistische toetsen. De vragenlijsten zijn uitgedeeld aan het begin van colleges op universiteiten. Nadat de vragenlijst was ingevuld, werd het doel van het onderzoek uitgelegd en werden de proefpersonen bedankt voor hun deelname. De studenten kregen geen beloning voor hun deelname aan het experiment. De afname duurde ongeveer een kwartier. Om te toetsen of er een verschil is in de gemiddelde rangschikking van de vier evidentietypen (onderzoeksvraag 1) wordt een Friedman-toets gebruikt. Als er een verschil optreedt, wordt vervolgens aan de hand van een Wilcoxon *signed rank* toets voor de Nederlandse en Franse proefpersonen afzonderlijk bekeken welke rangschikkingen van de evidentietypen significant van elkaar verschillen.

4 Resultaten

4.1 Vergelijkbaarheid van de twee steekproeven. Door het zojuist beschreven experiment naar de verwachte overtuigingskracht te vergelijken met het onderzoek naar de daadwerkelijke overtuigingskracht (Hornikx & Hoeken, 2005) wordt de vraag beantwoord hoe goed taalgebruikers zijn in het selecteren van overtuigende evidentie. Voor een eerlijke vergelijking is het van belang dat de steekproeven uit beide experimenten in hoge mate met elkaar

Hoe goed zijn taalgebruikers in het selecteren van overtuigende evidentie?

overeenkomen. In beide studies waren de proefpersonen (voornamelijk) Letterenstudenten. De Nederlandse proefpersonen in dit onderzoek zijn iets jonger (19.48 jaar oud) dan de proefpersonen uit Hornikx en Hoeken (2005), die gemiddeld 20.98 jaar oud waren. De Franse proefpersonen in dit onderzoek zijn iets ouder (22.19 jaar oud vergeleken met 20.75 uit het onderzoek van Hornikx en Hoeken). De verdeling van mannen en vrouwen is enigszins verschillend in de twee studies: in dit onderzoek 45.3% (Nederland) of 14.8% (Frankrijk) man, in Hornikx en Hoeken was 22.6% (Nederland) of 13.2% (Frankrijk) man. In beide studies hadden leeftijd en geslacht echter weinig tot geen invloed op de verwachte of daadwerkelijke overtuigingskracht van de verschillende evidentietypen, waardoor er weinig bezwaren klevan aan de minieme verschillen in de verdeling van leeftijd en geslacht van de twee steekproeven.³

4.2 Onderzoeksvragen. Onderzoeksvraag 1 naar de door gewone taalgebruikers verwachte overtuigingskracht van anekdotische, statistische, causale en expertevidentie wordt beantwoord aan de hand van de rangschikking van deze vier evidentietypen. Omdat proefpersonen aan elk evidentietype een unieke rangschikking moesten geven, ligt het voor de hand dat de gemiddelde rangschikkingen van de evidentietypen over de acht standpunten heen verschillend zijn. Zoals in tabel 2 te zien is, is dit ook het geval (voor de Nederlandse proefpersonen: Friedman χ^2 (3) = 182.49, $p < .001$; voor de Franse proefpersonen: Friedman χ^2 (3) = 106.64, $p < .001$).

Tabel 2: De gemiddelde rangschikkingen van evidentietypen per cultuur (een lager cijfer betekent een hogere verwachte overtuigingskracht; standaardafwijking tussen haakjes; verschillende superscripten binnen elke cultuur geven significante verschillen aan; significantieniveau $p = .001$)

evidentietype	Nederlanders ($n = 88$)	Fransen ($n = 86$)
statistisch	1.25 ^a (0.44)	1.55 ^a (0.67)
expert	2.33 ^b (0.62)	2.33 ^b (0.69)
causaal	2.68 ^c (0.67)	2.71 ^c (0.78)
anekdotisch	3.73 ^d (0.49)	3.40 ^d (0.70)

De vraag is vervolgens hoe hoog de rangschikkingen van de evidentietypen zijn. Hoe hoger de rangschikking (een lager cijfer) is, hoe hoger de verwachte overtuigingskracht is. De verwachte overtuigingskracht was voor de Nederlandse proefpersonen het hoogst voor statistische evidentie, gevolgd door expertevidentie, causale evidentie en als laatste anekdotische evidentie. Voor de Franse proefpersonen kwam dezelfde rangorde naar voren voor het meest geschikte tot het minst geschikte evidentietype om een ander te overtuigen.

Het experiment naar de verwachte overtuigingskracht van vier evidentietypen was opgezet om de resultaten ervan te vergelijken met de resultaten van Hornikx en Hoeken (2005), die de daadwerkelijke overtuigingskracht onderzochten. Een vergelijking van beide resultaten geeft antwoord op onderzoeksvraag 2 (de centrale vraag van dit artikel) over hoe goed taalgebruikers zijn in het selecteren van overtuigende evidentie. Tabel 3 combineert de resultaten van de twee onderzoeken voor de Nederlandse en Franse proefpersonen afzonderlijk. Niet alleen de rangschikking van de verwachte overtuigingskracht wordt weergegeven (deze

rangschikking komt overeen met tabel 2), maar ook de rangschikking van de daadwerkelijke overtuigingskracht die gebaseerd is op de resultaten van Hornikx en Hoeken.

Bij die daadwerkelijke overtuigingskracht in tabel 2 betekent een verschillend nummer dat de bijbehorende evidentie verschilde in overtuigingskracht. De gemiddelden uit Hornikx en Hoeken (2005) worden dus niet vermeld. Statistische evidentie (cijfer 1) was voor de Nederlandse proefpersonen in Hornikx en Hoeken bijvoorbeeld overtuigender dan expertevidentie (cijfer 2). Expertevidentie en causale evidentie waren even overtuigend (beide nummer 2). Voor de Franse proefpersonen nam statistische evidentie een positie in tussen expertevidentie (nummer 1) en causale evidentie (nummer 3). Omdat statistische evidentie niet significant van expertevidentie verschilde en ook niet van causale evidentie, staat het cijfer 2 tussen vierkante haken.

Tabel 3: Een vergelijking van de verwachte en daadwerkelijke overtuigingskracht van vier evidentietypen (een lager cijfer betekent een hogere verwachte of daadwerkelijke overtuigingskracht)

evidentietype	Nederlanders		Fransen	
	verwacht <i>n</i> = 88	daadwerkelijk* <i>n</i> = 305	verwacht <i>n</i> = 86	daadwerkelijk* <i>n</i> = 295
statistisch	1	1	1	[2]
expert	2	2	2	1
causaal	3	2	3	3
anekdotisch	4	4	4	4

*gebaseerd op Hornikx en Hoeken (2005)

De proefpersonen die aan het huidige experiment hebben deelgenomen zijn goed in het selecteren van overtuigende evidentie, als de rangschikkingen van de verwachte en daadwerkelijke overtuigingskracht van de vier evidentietypen in hoge mate overeenkomen. De proefpersonen blijken behoorlijk goed in het selecteren van overtuigende evidentie: de evidentie waarvan ze verwachten dat deze relatief (niet) overtuigend is, blijkt meestal ook daadwerkelijk relatief (niet) overtuigend te zijn. Zo verwachten de proefpersonen dat anekdotische evidentie het minst overtuigend is voor anderen en dit evidentietype is in de praktijk ook het minst overtuigend gebleken. Van de acht vergelijkingen (vier per land) leveren er maar drie een verschillende rang op. In die drie gevallen is het verschil klein: het scheelt telkens maar één rang.

Bij de Nederlandse taalgebruikers zit het verschil in causale evidentie. Ze verwachten dat expertevidentie beter geschikt is om anderen te overtuigen dan causale evidentie, maar in de praktijk blijken deze evidentietypen even overtuigend. Bij de Franse proefpersonen lijken statistische en expertevidentie stuivertje te wisselen: de proefpersonen kennen aan statistische evidentie een hogere overtuigingskracht toe dan aan expertevidentie, maar de werkelijkheid laat een tendens zien waarbij expertevidentie overtuigender is dan statistische evidentie.

5 Conclusie en discussie

Enkele recente studies hebben een vergelijking getrokken tussen dat wat op basis van kritische vragen uit de argumentatieleer normatief gezien overtuigend zou moeten zijn (verwachte overtuigingskracht) en dat wat in de praktijk overtuigend is (daadwerkelijke overtuigingskracht). Een andere vergelijking is nog nauwelijks gemaakt, namelijk die tussen wat gewone taalgebruikers (leken) verwachten dat overtuigend zou moeten zijn en dat wat in de praktijk overtuigend is. Hoe kloppend zijn de ideeën van leken eigenlijk over overtuigende argumentatie?

Onderzoek naar de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen, soorten bewijs als ondersteuning voor standpunten, heeft onder andere laten zien dat statistische evidentie effectiever is dan anekdotische evidentie (bv. Hoeken & Hustinx, 2002). De vraag is nu of gewone taalgebruikers dit ook verwachten. Hoe goed zijn ze in het selecteren van overtuigende evidentie? Deze vraag is beantwoord door de resultaten van een onderzoek naar de daadwerkelijke overtuigingskracht van evidentietypen (Hornikx & Hoeken, 2005) af te zetten tegen een nieuw onderzoek naar de verwachte overtuigingskracht van evidentietypen. De verwachte overtuigingskracht van evidentietypen in is dit onderzoek gemeten door proefpersonen, net als in Hornikx en Hoeken (2005) Fransen en Nederlanders, voor een aantal standpunten rangschikkingen te laten maken van wat zij verwachten dat de meest en de minst overtuigende evidentie is voor anderen. De gemiddelde rangschikkingen lieten voor beide groepen proefpersonen zien dat de verwachte overtuigingskracht het hoogst was voor statistische evidentie, gevolgd door expertevidentie, causale evidentie en anekdotische evidentie.

Komen deze rangschikkingen overeen met de relatieve daadwerkelijke overtuigingskracht van dezelfde evidentietypen in Hornikx en Hoeken (2005)? Een vergelijking van beide rangschikkingen laat zien van wel. De verwachtingen van proefpersonen over statistische en anekdotische evidentie zijn zelfs uitstekend: statistische evidentie is in de praktijk inderdaad de sterkste evidentie en anekdotische evidentie inderdaad de zwakste. Bij causale evidentie en expertevidentie komen de rangschikkingen niet overeen, maar zijn de verschillen klein. Deze verschillen zouden – in ieder geval voor een gedeelte – toe te schrijven kunnen zijn aan de opzet van beide onderzoeken. In Hornikx en Hoeken was het mogelijk dat sommige evidentietypen even overtuigend waren, omdat proefpersonen voor elk type afzonderlijk een beoordeling maakten. In het huidige onderzoek werd proefpersonen gevraagd een gedwongen keuze te maken: elk evidentietype moest telkens een unieke rangschikking krijgen. Daarom is de kans heel klein dat twee evidentietypen uiteindelijk – gemiddeld over acht standpunten – dezelfde rangschikking hebben.

Deze opzet van dit experiment zou als een beperking opgevat kunnen worden: proefpersonen moeten een keuze maken tussen evidentietypen, terwijl ze dat soms niet zouden willen. Het was voor hen onmogelijk om een nuance aan te geven tussen een groot verschil in twee rangschikkingen en een kleiner verschil. Om de verwachte overtuigingskracht te meten is het aanbieden van meerdere evidentietypen ter ondersteuning van een standpunt (cf. Kline, 1971a) echter wel te verkiezen boven corpusonderzoeken. Via het corpusonderzoek kan een prima beeld gegeven worden van het gebruik van evidentietypen (bv. Levasseur & Dean, 1996), maar hiermee wordt geen nauwkeurig inzicht verkregen in de

verwachte overtuigingskracht omdat sprekers of schrijvers de soorten evidentietypen niet bij elke beslissing bij de hand hebben.

Een andere beperking van dit onderzoek is de instructie aan proefpersonen om voor ‘een ander’ overtuigende evidentietypen te selecteren. Wie is die andere persoon? Omdat ‘een ander’ ruimte biedt voor meerdere interpretaties, kunnen proefpersonen aan verschillende personen gedacht hebben (medestudenten, familieleden, vrienden). In vervolgonderzoek zou de keuze van Kline (1971a) overgenomen kunnen worden, waarbij proefpersonen evidentie rangschikten om een specifieke doelgroep (bv. ouders en docenten) van een specifiek standpunt (bv. over beleid op middelbare scholen) te overtuigen. In de opzet van dit experiment was dit lastig, omdat er gekozen was om meerdere standpunten voor te leggen ten behoeve van betere generalisatie. Door in vervolgonderzoek de setting van standpunten en beoogde ontvangers specifiek te maken, wordt het onderzoeksmateriaal minder abstract en neemt *en passant* ook de ecologische validiteit toe.

Dit onderzoek levert op twee manieren een bijdrage aan inzichten in de overtuigingskracht van evidentie in het bijzonder en van argumentatie in het algemeen. Ten eerste laat dit onderzoek zien dat gewone taalgebruikers behoorlijk goede ideeën hebben over welke evidentietypen overtuigender zouden moeten zijn dan andere. Deze bevinding geldt zowel voor de Nederlandse als de Franse proefpersonen. Ten tweede laat dit onderzoek zien dat normatieve verwachtingen gebaseerd op kritische vragen uit de argumentatieleer en verwachtingen van gewone taalgebruikers kunnen overlappen. Statistische evidentie zou normatief gezien sterker moeten zijn dan anekdotische evidentie omdat het grote aantal gevallen waarop statistische evidentie is gebaseerd de algemeenheid van een standpunt beter ondersteunt dan het enkele geval in anekdotische evidentie. Het experiment in dit artikel laat ook zien dat gewone taalgebruikers dit onderscheid maken: de hoogste verwachte overtuigingskracht wordt toegekend aan statistische evidentie en de laagste aan anekdotische evidentie.

Meer in het algemeen laat dit artikel zien dat het waardevol kan zijn om normatieve en descriptieve benaderingen van argumentkwaliteit te combineren. Vervolgonderzoek op dit terrein kan het inzicht in argumentkwaliteit verder vergroten, bijvoorbeeld door de verwachte overtuigingskracht te onderzoeken van normatief sterke en normatieve zwakke varianten van evidentie.

Noten

- 1 De data van dit onderzoek zijn ook gerapporteerd in Hornikx (2005b). Met toestemming van *Toegepaste Taalwetenschap in Artikelen* worden deze data hier opnieuw gepresenteerd. In Hornikx (2005b) staat het onderzoek in de context van culturele verschillen tussen Nederlandse en Franse proefpersonen. Specifieke toetsen ten behoeve van die verschillen worden in dit artikel achterwege gelaten.
- 2 Deze vier evidentietypen kunnen aan argumentatieschema's gekoppeld worden, maar niet aan vier verschillende schema's. Zo kunnen anekdotische, statistische en expertevidentie bij een kentekenrelatieschema worden geplaatst en causale evidentie bij een causaal argumentatieschema (cf. Hornikx & Hoeken, 2005).
- 3 Geslacht had in dit experiment geen invloed op de gemiddelde rangschikking van statistische ($z = 0.75$, $p = .45$), causale ($z = 1.67$, $p = .10$), of expertevidentie ($z = 0.03$, $p = .98$), maar wel op die van anekdotische evidentie ($z = 3.78$, $p < .001$). Mannen ($M = 3.32$, $SD = 0.75$) rangschikten anekdotische evidentie iets hoger dan vrouwen ($M = 3.67$, $SD = 0.53$). Leeftijd correleerde niet significant met de gemiddelde rangschikking

Hoe goed zijn taalgebruikers in het selecteren van overtuigende evidentie?

van anekdotische ($r(174) = .15, p = .05$), causale ($r(174) = .03, p = .74$) of expertevidentie ($r(174) = .01, p = .88$), maar wel enigszins met statistische evidentie ($r(174) = -.21, p < .01$). In Hornikx en Hoeken (2005) bleek geslacht geen invloed te hebben op de relatieve overtuigingskracht van de evidentietypen ($F < 1$). Leeftijd correleerde niet significant met anekdotische ($r(600) = -.01, p = .78$) en statistische evidentie ($r(600) = .01, p = .87$); matige, significante correlaties werden gevonden voor causale ($r(600) = -.10, p < .05$) en expertevidentie ($r(600) = -.09, p < .05$).

Bibliografie

- Allen, M. & Preiss, R.W. (1997). Comparing the persuasiveness of narrative and statistical evidence using meta-analysis. *Communication Research Reports*, 14, 125-131.
- Eemeren, F.H. van, Garssen, B. & Meuffels, B. (2001). De pragma-dialectische vrijheidsregel empirisch onderzocht. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 23, 106-131.
- Eemeren, F.H. van, Garssen, B. & Meuffels, B. (2003). De pragma-dialectische argumentatieschemaregel empirisch onderzocht. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 25, 158-180.
- Garssen, B.J. (1997). *Argumentatieschema's in pragma-dialectisch perspectief: een theoretisch en empirisch onderzoek*. Amsterdam: IFOTT.
- Hoeken, H. (2001). Anecdotal, statistical, and causal evidence: their perceived and actual persuasiveness. *Argumentation*, 15, 425-437.
- Hoeken, H. & Hustinx, L. (2002). De relatieve overtuigingskracht van anekdotische, statistische, causale en autoriteitsevidentie. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 24, 226-236.
- Hoeken, H. & Hustinx, L. (2006). De relatieve overtuigingskracht van anekdotische en statistische evidentie: welke rol speelt het argumenttype? In H. Hoeken, B. Hendriks & P.J. Schellens (Red.) *Studies in Taalbeheersing, volume 2* (pp. 98-107). Assen: Van Gorcum.
- Hoeken, H. & Wijk, C. van (1997). De overtuigingskracht van anekdotische en statistische evidentie. *Taalbeheersing*, 19, 338-357.
- Hornikx, J. (2003). De relatieve frequentie van verschillende evidentietypen in Nederlandse en Franse persuasieve voorlichtingsbrochures. In L. Van Waes, P. Cuvelier, G. Jacobs & I. De Ridder (Red.) *Studies in Taalbeheersing, volume 1* (pp. 206-217). Assen: Van Gorcum.
- Hornikx, J. (2005a). A review of experimental research on the relative persuasiveness of anecdotal, statistical, causal, and expert evidence. *Studies in Communication Sciences*, 5, 205-216.
- Hornikx, J. (2005b). De voorkeur voor expertevidentie in Nederland en Frankrijk. *Toegepaste Taalwetenschap in Artikelen*, 73, 9-18.
- Hornikx, J. (2006). De overtuigingskracht van normatief sterke en normatief zwakke expertevidentie in Nederland en Frankrijk. In H. Hoeken, B. Hendriks & P.J. Schellens (Red.) *Studies in Taalbeheersing, volume 2* (pp. 120-131). Assen: Van Gorcum.
- Hornikx, J. & Hoeken, H. (2005). Is expertevidentie overtuigender in Frankrijk dan in Nederland? *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 27, 42-57.
- Hustinx, L., Enschoot, R. van & Hoeken, H. (2006). Argumentkwaliteit en overtuigingskracht in het Elaboration Likelihood Model: welke dimensies spelen een rol? *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 28, 39-52.
- Kline, J.A. (1971a). A Q-analysis of encoding behavior in the selection of evidence. *Speech Monographs*, 37, 190-197.
- Kline, J.A. (1971b). Dogmatism of the speaker and selection of evidence. *Speech Monographs*, 38, 354-355.
- Levasseur, D. & Dean, K.W. (1996). The use of evidence in presidential debates: a study of evidence levels and types from 1960 to 1988. *Argumentation and Advocacy*, 32, 129-142.

- O'Keefe, D.J. (1995).** Argumentation studies and dual-process models of persuasion. In F.H. van Eemeren, R. Grootendorst, J.A. Blair & C.A. Willard (Red.) *Perspectives and approaches: proceedings of the third ISSA Conference on Argumentation* (pp. 3-17). Amsterdam: Sic Sat.
- O'Keefe, D.J. (2002).** *Persuasion: theory and research (2e ed.)*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Parrott, R., Silk, K., Dorgan, K., Condit, C. & Harris, T. (2005).** Risk comprehension and judgments of statistical evidentiary appeals: when a picture is not worth a thousand words. *Human Communication Research*, 31, 423-452.
- Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. (1986).** *Communication and persuasion: central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer.
- Reinard, J.C. (1988).** The empirical study of the persuasive effects of evidence: the status after fifty years of research. *Human Communication Research*, 15, 3-59.
- Reynolds, R.A. & Reynolds, J.L. (2002).** Evidence. In J.P. Dillard & M. Pfau (Red.) *The persuasion handbook: developments in theory and practice* (pp. 427-444). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Rokeach, M. (1960).** *The open and closed mind*. New York: Basic Books.
- Wilson, S.R. (2002).** *Seeking and resisting compliance: why people say what they do when trying to influence others*. Thousand Oaks, CA: Sage.

De rol van identificatie in narratieve overtuiging¹

1 Inleiding

1.1 Aanleiding. Er wordt regelmatig van uitgegaan dat verhalen, ook wel narratieven genoemd², verstrekkende gevolgen kunnen hebben. Dit blijkt bijvoorbeeld uit pogingen tot censuur, die vaak bedoeld zijn om anderen te behoeden voor de ongewenste invloed van romans en andere verhalen (DelFattore, 2002). Zo hebben bepaalde christelijke groeperingen in de Verenigde Staten geprobeerd de Harry Potter-boeken te laten verbieden op scholen omdat ze anti-christelijke normen en waarden zouden bevorderen (zie o.a. Abanes, 2001). Verdedigers van de Harry Potter-boeken betogen daarentegen dat deze boeken gelezen moeten worden omdat ze bij zouden dragen aan de ontwikkeling van positieve waarden zoals loyaliteit en vriendschap (zie o.a. Killinger, 2002). Beide kampen nemen daarbij als vanzelfsprekend aan dat de (fictionele) verhalen invloed kunnen hebben op de attitudes en opinies van hun lezers.

Deze algemene veronderstellingen wat betreft de effecten van narratieven zijn pas de laatste jaren bevestigd door empirisch onderzoek. Verschillende onderzoeken hebben laten zien dat zowel fictionele als non-fictionele verhalen invloed kunnen hebben op de overtuigingen en attitudes van lezers ten aanzien van de echte wereld (Green & Brock, 2000; Green, 2004; Lee & Leets, 2001; Strange & Leung, 1999). Het veranderen van overtuigingen en at-

Samenvatting

Verhalen kunnen invloed hebben op de attitudes en opinies van hun lezers. In dit artikel wordt onderzocht in hoeverre identificatie van lezers met personages daarbij een rol speelt. Identificatie is een combinatie van verschillende verbindingen die lezers met personages kunnen voelen, zoals empathie, sympathie en waargenomen gelijkenis. Er werden twee versies van één verhaal geschreven waarin twee personages met tegengestelde belangen voorkwamen. Het verhaal werd óf vanuit het perspectief van het ene óf vanuit het perspectief van het andere personage verteld. Er werd verwacht dat het perspectief van invloed zou zijn op de identificatie met beide personages en dat de identificatie op haar beurt de acceptatie van de standpunten die door beide personages geïmpliceerd werden, zou beïnvloeden. De versies werden voorgelegd aan twee groepen proefpersonen (N = 60). Uit de resultaten bleek dat de mate van empathie van lezers voor een personage mede afhing van het perspectief van waaruit ze het verhaal hadden gelezen. Ook accepteerden lezers in sterkere mate het standpunt dat geïmpliceerd werd door het personage vanuit wiens perspectief ze het verhaal hadden gelezen. Dit effect werd echter niet gemedieerd door de empathie voor het personage.

titudes ligt ten grondslag aan het overtuigen van mensen. Het is dus gebleken dat verhalen mensen kunnen overtuigen. Er bestaat echter geen duidelijkheid over de manier waarop deze vorm van overtuiging, ook wel narratieve overtuiging genoemd, tot stand komt. Daarom wordt in dit artikel één van de mogelijke mechanismen van narratieve overtuiging experimenteel onderzocht. In deze inleiding wordt eerst kort literatuur over overtuigingsprocessen besproken. Vervolgens wordt één van de mogelijke mechanismen, namelijk identificatie, nader toegelicht, om te komen tot de hypotheses van het onderzoek.

1.2 Mechanismen van narratieve overtuiging. Hoewel er al enkele onderzoeken zijn gedaan naar overtuiging door narratieve teksten, heeft het overgrote deel van het onderzoek naar overtuigingsprocessen tot nu toe betrekking op attitudeverandering door openlijk persuasieve teksten. Openlijk persuasief houdt in dat het voor ontvangers duidelijk is dat de zender hen van een bepaald standpunt wil overtuigen, zoals het geval is bij politieke speeches of reclameboodschappen. Omdat narratieven over het algemeen niet openlijk persuasief zijn, is het de vraag of modellen die gebaseerd zijn op onderzoek naar overtuiging door openlijk persuasieve teksten ook geschikt zijn om narratieve overtuiging te verklaren.

De meest invloedrijke van deze traditionele modellen van overtuiging zijn de dual-process modellen (zie voor een overzicht Eagly & Chaiken, 1993³). Deze modellen stellen dat overtuiging op twee manieren kan plaatsvinden, afhankelijk van de motivatie en de capaciteiten van de ontvanger van een boodschap. Als de ontvanger zowel over voldoende motivatie als over voldoende capaciteiten beschikt, dan verwerkt hij of zij de tekst nauwkeurig en vormt zich een oordeel over het standpunt in de tekst op basis van een kritische afweging van de argumenten. Als de ontvanger onvoldoende gemotiveerd is of over onvoldoende capaciteiten beschikt, dan verwerkt hij of zij de tekst slechts oppervlakkig. In dat geval vormt de ontvanger zich een mening over de boodschap op basis van gemakkelijk te onderscheiden kenmerken van de tekst, zoals de bron van de boodschap. Op basis van deze kenmerken gebruikt de ontvanger dan vuistregels om zich een oordeel te vormen over de boodschap in de tekst. Als een ontvanger de bron bijvoorbeeld betrouwbaar vindt dan zal hij of zij het standpunt eerder accepteren.

Echter, het verwerkingsproces van narratieve teksten is over het algemeen anders dan de beide verwerkingsprocessen die in de dual-process modellen beschreven worden. Lezers van verhalen beelden zich de verhaalwereld in en zien in hun gedachten de gebeurtenissen voor zich (Green & Brock, 2002; Gerrig, 1993; Nell, 1988). Voor deze processen is een behoorlijke cognitieve inspanning nodig op het gebied van verbeelding en aandacht (Green & Brock, 2002). Daarom is er geen sprake van oppervlakkige verwerking. Maar aangezien lezers van narratieven zich over het algemeen de verhaalwerkelijkheid inbeelden op grond van de beschrijving in de tekst, is er evenmin sprake van het kritische element van de nauwkeurige verwerking zoals dat in de dual-process modellen wordt beschreven. Daarom zijn de traditionele modellen van overtuiging niet geschikt om persuasieve effecten van narratieve teksten te verklaren (zie ook Green & Brock, 2002; Slater, 2002).

Omdat de traditionele modellen van overtuiging niet in staat zijn narratieve overtuiging te verklaren moet gezocht worden naar alternatieve verklaringen voor deze specifieke vorm van overtuiging. Hiervoor bieden in eerste instantie de kenmerken van verhalen aanknopingspunten. Hoewel er een grote verscheidenheid aan narratieve teksten bestaat, is het een fundamenteel kenmerk van narratieven dat er gebeurtenissen in beschreven worden. Met andere woorden: in de verhaalwereld is er sprake van minimaal één verandering van de

situatie (Prince, 1982; Rimmon-Kenan, 1983; Bal, 1990). In het overgrote deel van de verhalen zijn er bij deze gebeurtenissen personages betrokken. Zij zetten de gebeurtenissen in gang of maken ze mee (Prince, 1987; Rimmon-Kenan, 1983). Gebeurtenissen krijgen zo een bepaald belang in relatie tot de personages die ze overkomen. Vanwege deze centrale plek van personages in verhalen is het goed mogelijk dat zij ook een rol spelen in overtuiging door verhalen. Er zijn dan ook verschillende onderzoekers die stellen dat de verbindingen die lezers voelen met een personage, ook wel samengenomen onder de term 'identificatie', een rol zouden kunnen spelen in narratieve overtuiging (Green & Brock, 2002; Green, 2006; Slater & Rouner, 2002). Als een lezer zich identificeert met een personage, dan zijn de gevolgen die gebeurtenissen hebben voor dat personage wellicht van invloed op de overtuigingen en attitudes van de lezer. Ook zouden de attitudes en opinies van een personage waarmee een lezer zich identificeert, de attitudes van de lezer in de richting van het personage kunnen doen opschuiven (Green, 2006). Daarom wordt in dit artikel de rol van identificatie met personages in het proces van narratieve overtuiging nader onderzocht.⁴

1.3 Identificatie. In de literatuur worden verschillende definities gegeven van identificatie met personages in een narratieve tekst. Slater en Rouner (2002, p. 178) menen dat identificatie inhoudt dat de lezer zichzelf vindt lijken op een personage of de mogelijkheid ziet tot een sociale relatie met een dergelijk persoon. Zij merken dan ook op dat identificatie een complex concept is waarbinnen verschillende aspecten te onderscheiden zijn, zoals gelijkenis en sympathie (ibid, p. 184). Op vergelijkbare wijze stelt Green (2006, p. 166) dat identificatie verwijst naar een combinatie van verschillende verbindingen tussen lezer en personage. Zij noemt als belangrijke aspecten van identificatie: het zichzelf in de plaats stellen van het personage, het geven om het personage en de waargenomen gelijkenis tussen personage en lezer. Identificatie wordt dus niet gezien als één bepaalde relatie van de lezer tot een personage, maar als een combinatie van verschillende verbindingen tussen lezer en personage, waaronder empathie (meeleven), sympathie (aardig vinden) en waargenomen gelijkenis.

Verbindingen die lezers voelen met personages in een verhaal worden tijdens het lezen van het verhaal opgebouwd. Zij ontstaan uit een interactie tussen de tekst en de lezer, waarbij zowel tekst- als lezerskenmerken een rol spelen (Bortolussi & Dixon, 2003). Een tekstenmerk dat volgens verschillende theoretici invloed heeft op de mate van identificatie met verschillende personages is het perspectief in de tekst (Sanders & Redeker, 1996; Bal, 1990; Leech & Short, 1981).

Het perspectief in een verhaal kan globaal gedefinieerd worden als het subjectieve gezichtspunt van waaruit de gebeurtenissen beschreven worden (Sanders & Redeker, 1996, p. 290). Dit kan op verschillende manieren in een tekst naar voren komen. Zo kan de woordkeuze aanduiden dat een bepaald gezichtspunt ingenomen wordt. Het woord 'ik' geeft bijvoorbeeld aan dat het gezichtspunt van het betreffende personage ingenomen wordt, terwijl een verwijzing naar een personage met 'hij' of 'zij' een gezichtspunt buiten dat personage aangeeft. Maar ook meer inhoudelijke elementen kunnen het perspectief van een tekst bepalen. Zo kunnen de waarnemingen van een bepaald personage weergegeven worden, terwijl die van andere personages niet vermeld worden. Hierbij moet waarneming breed opgevat worden; het verwijst niet alleen naar het zien, horen, voelen, ruiken en proeven van de entiteiten in de verhaalwereld, maar ook naar de waarneming van interne processen zoals gedachten en emoties. Het gezichtspunt ofwel het perspectief ligt dan bij het personage van wie de waarnemingen weergegeven worden, ook wel focalisator genoemd (Bal, 1990). Deze

focalisator is niet noodzakelijkerwijs de verteller. Het is wel mogelijk dat deze twee entiteiten samenvallen, zoals wanneer een personage in de eerste persoon vertelt wat hij of zij heeft meegemaakt. Maar de focalisator kan ook een andere entiteit zijn dan de verteller, zoals wanneer een externe verteller in de derde persoon de waarneming van een personage weergeeft. Het perspectief ligt dus niet altijd bij de verteller.

Door verschillende onderzoekers wordt verwacht dat lezers zich meer identificeren met een personage bij wie het perspectief ligt, dan met andere personages (Sanders & Redeker, 1996; Bal, 1990; Leech & Short, 1981). De veronderstelling is namelijk dat de lezer als het ware in de plaats wordt gesteld van het personage bij wie het perspectief ligt waardoor hij of zij met dat personage mee-beleeft en een voorkeur voor hem of haar krijgt. Deze verwachting wordt bevestigd door enkele empirische onderzoeken. Andringa (1986) vond bijvoorbeeld dat het perspectief van waaruit een verhaal over een rechtszaak verteld was, invloed had op het begrip van lezers voor de personages. Leerlingen uit de derde klas van de middelbare school die de versie hadden gelezen waarin de aangeklaagde werd aangeduid met 'ik' en de rechter met 'hij' hadden meer begrip voor de aangeklaagde dan degenen die de versie hadden gelezen waarin 'ik' naar de rechter verwees en 'hij' naar de aangeklaagde. Ook de resultaten van Van Peer en Pander Maat (1996) lieten een effect zien van perspectief op een verbinding die lezers aan kunnen gaan met personages. In een verhaal over een conflict dat in het perspectief van één van de twee ruziënde personages aangeboden was aan leerlingen van 3 VWO, kreeg het personage van wie de waarneming weergegeven was over het algemeen meer sympathie dan het personage van wie dat niet gebeurde. Hustinx en Smits (2006) ten slotte vergeleken een ik-perspectief met een alwetend perspectief. Ook zij vonden effecten van perspectief, waaronder een effect op emotie en betrokkenheid bij de hoofdpersoon. Lezers die het ik-perspectief hadden gelezen waarin alleen de waarnemingen en gedachtes van de hoofdpersoon werden beschreven, toonden meer emotie en betrokkenheid bij de hoofdpersoon dan lezers die het auctoriale perspectief hadden gelezen, waarin ook waarnemingen en gedachtes van andere personages werden beschreven.

Uit de hierboven besproken onderzoeken blijkt dat perspectief een tekstenmerk is waardoor verschillende aspecten van identificatie van lezers met personages beïnvloed kunnen worden. Als het perspectief gedurende de gehele tekst bij één personage ligt, dan zal de lezer zich meer met dat personage identificeren. In de onderzoeken van Andringa (1986) en Van Peer en Pander Maat (1996) werd echter niet gekeken naar eventuele veranderingen in overtuigingen en attitudes ten opzichte van de echte wereld als gevolg van de door perspectief opgeroepen identificatie. Met het oog op de vraag of identificatie een rol speelt in narratieve overtuiging, is het juist interessant om te kijken of perspectief, via identificatie, invloed heeft op overtuigingen en attitudes ten aanzien van de echte wereld. Als dit het geval is, dan is dit een aanwijzing dat identificatie een mechanisme van narratieve overtuiging is.

1.4 Hypothesen. In dit experiment wordt onderzocht of het ingenomen perspectief in een narratieve tekst tot meer identificatie leidt met het personage bij wie het perspectief ligt waardoor de overtuigingen en attitudes van de lezer ten opzichte van de echte wereld in de richting van de overtuigingen en attitudes van het betreffende personage verschuiven.

Om deze vraag te beantwoorden worden in dit onderzoek de volgende hypothesen getoetst:

1. Lezers identificeren zich meer met een personage wanneer het verhaal vanuit zijn perspectief wordt verteld dan wanneer het verhaal vanuit het perspectief van een ander personage wordt verteld.

- 2. Na het lezen van het verhaal stemmen de overtuigingen en attitudes van lezers meer overeen met de standpunten die geïmpliceerd worden door het personage vanuit wiens perspectief ze het verhaal hebben gelezen dan de overtuigingen en attitudes van lezers van hetzelfde verhaal vanuit een ander perspectief.
- 3. Het verschil in overtuiging tussen de perspectieven wordt gemedieerd door identificatie.

2. Methode

2.1 Materiaal. Als stimulusmateriaal is een verhaal ontwikkeld waarin personages met tegengestelde belangen een rol spelen, zodat identificatie met het ene personage tot een ander standpunt zou kunnen leiden dan identificatie met het andere personage. Voor dit experiment is een verhaal geschreven over een sollicitatie van een lichamelijk gehandicapte man bij een noodlijdend bedrijf. De sollicitant wil uiteraard graag de baan krijgen terwijl het voor de werkgever van belang is de beste kandidaat voor de functie aan te nemen. De handicap (dwarslaesie) levert geen problemen op voor de uitvoering van de functie (webdesigner), maar de werkgever maakt zich wel zorgen over de representativiteit ervan ten opzichte van klanten. Zo impliceert het verhaal dat de sollicitant vóór het aannemen van gehandicapten is, terwijl de werkgever daarover twijfelt. Dit verhaal is gemanipuleerd wat betreft het perspectief van waaruit de gebeurtenissen beschreven zijn. In de ene versie wordt de sollicitatie verteld vanuit het ik-perspectief van de sollicitant die in een rolstoel zit en in de andere versie vanuit het ik-perspectief van een jonge manager van het noodlijdende bedrijf. Om het perspectief zo duidelijk mogelijk in de tekst aanwezig te laten zijn is ervoor gekozen om het te manipuleren zowel door middel van verwijzing met ‘ik’ naar het personage bij wie het perspectief ligt, als door middel van extra informatie over waarnemingen en gedachtes van het personage bij wie het perspectief ligt. Ter illustratie van de manipulatie van perspectief is in figuur 2.1 een kort fragment uit beide versies weergegeven, dat hetzelfde gedeelte van het sollicitatiegesprek beschrijft vanuit de beide perspectieven.

Figuur 2.1 Voorbeeldfragment in de twee verschillende versies

Versie 1: Perspectief sollicitant Dan begint de jonge man te praten: ‘Wij willen u eerst graag kort iets vertellen over ons bedrijf en naar wie we op zoek zijn, om u daarna wat vragen te stellen. Vervolgens krijgt u de gelegenheid om vragen te stellen en zullen we u vertellen hoe de procedure verder zal verlopen.’ Precies zoals het op internet stond, denk ik en ik knik. Hij gaat door: ‘Wij hebben ComConsultants twee jaar geleden opgericht als communicatiebureau met als specialiteit websites.’	Versie 2: Perspectief manager Ik begin met het volgende punt op mijn briefje: Inleiding gesprek. ‘Wij willen u eerst graag kort iets vertellen over ons bedrijf en naar wie we op zoek zijn, om u daarna wat vragen te stellen. Vervolgens krijgt u de gelegenheid om vragen te stellen en zullen we u vertellen hoe de procedure verder zal verlopen.’ De man knikt. Ik ga door: ‘Wij hebben ComConsultants twee jaar geleden opgericht als communicatiebureau met als specialiteit websites.’
--	--

De versies zijn op andere punten dan perspectief zoveel mogelijk gelijk gehouden, om een invloed van andere verschillen tussen de versies zoveel mogelijk te vermijden. Zowel de sollicitant als de manager was daarom mannelijk en eind twintig. Ook zijn de stijl en de structuur van beide versies zoveel mogelijk gelijk gehouden. In beide versies worden eerst enkele gebeurtenissen beschreven uit het leven van degene bij wie het perspectief ligt. Hierbij is ook een flashback naar de gebeurtenis die ten grondslag ligt aan de huidige situatie (respectievelijk een dwarsleasie door een ongeluk en een dreigend faillissement door oplichting). Vervolgens wordt het sollicitatiegesprek beschreven, ofwel vanuit de waarneming van de sollicitant, ofwel vanuit de waarneming van de manager. In beide versies is er een open einde, waarin het nog niet duidelijk is of de sollicitant aangenomen wordt, zodat dit geen invloed zou hebben op de overtuigingen van lezers. In totaal zijn beide versies iets langer dan 7 pagina's (+/- 4400 woorden).

2.2 Deelnemers. Aan dit onderzoek namen 60 respondenten deel. Deze waren at random verdeeld over twee groepen. Wel werd ervoor gezorgd dat de helft van beide groepen man was en de helft vrouw. De gemiddelde leeftijd was 29 jaar oud ($SD = 13,8$), maar de meeste respondenten waren begin 20 (modus = 21), met enkele uitschieters naar boven (maximum = 69). Het opleidingsniveau was gemiddeld hoog (HBO).

2.3 Instrumentatie. De vragenlijst bestond uit vijf onderdelen in de volgende volgorde: overtuigingskracht, ervaren transportatie naar de wereld van het verhaal, identificatie met de personages, waardering van het verhaal en persoonskenmerken.

De overtuigingskracht werd gemeten door één stelling waarop geantwoord moest worden op een zevenpuntsschaal van *zeer mee oneens* tot *zeer mee eens* en vier semantische differentialen. Deze vragen handelden over een voorkeursbehandeling voor gehandicapten bij sollicitaties en waren dus een veralgemenisering van het belang van de sollicitant in het verhaal. Een voorbeeldvraag is: '*Bij gelijke geschiktheid moeten gehandicapte sollicitanten de voorkeur krijgen boven anderen.*' De betrouwbaarheid van deze vragen was goed (Cronbach's $\alpha = .82$) en deze zijn samengenomen tot een schaal.

Vervolgens werd de ervaren transportatie bevraagd. Transportatie verwijst naar de ervaring meegevoerd te worden naar de verhaalwereld en volledig op te gaan in het verhaal. Hiervan wordt verwacht dat het ook een belangrijke rol speelt in het proces van narratieve overtuiging (Green & Brock, 2000; 2002). Hoewel dit fenomeen niet onderzocht wordt in dit artikel, is het toch belangrijk het te meten, zodat er rekening mee kan worden gehouden in de analyses. Zo kan er bijvoorbeeld gekeken worden of transportatie een alternatieve verklaring van de resultaten zou kunnen zijn. Daarom is de transportatieschaal van Green en Brock (2000) gebruikt om de ervaren transportatie naar de verhaalwereld te meten⁵. Ook deze stellingen werden beoordeeld op een zevenpuntsschaal van *zeer mee oneens* tot *zeer mee eens*. Een voorbeeld van de transportatie-stellingen is: '*Mijn aandacht werd volledig opgeslokt door het verhaal.*' Bij samenneming van de vragen over transportatie moest rekening gehouden worden met het feit dat twee vragen betrekking hadden op het beeld dat men van beide personages had (namelijk: '*Ik had een levendig beeld van de sollicitant*' en '*ik had een levendig beeld van de manager*'). Perspectief zou hierop een tegengesteld effect kunnen hebben, omdat in het begin van beide versies extra informatie werd gegeven over het personage bij wie het perspectief lag die in de andere versie niet vermeld werd. Om de invloed van perspectief op transportatie niet te vertekenen, zijn deze twee items apart geanalyseerd. De interne consi-

stentie van de overige vragen over transportatie was goed (Cronbach's $\alpha = .84$) en deze zijn samengenomen tot een schaal.

Daarnaast werden voor de beide personages bij wie in de verschillende versies het perspectief lag, stellingen beoordeeld over verschillende mogelijke aspecten van identificatie. Op de eerste twee items over ieder aspect werd geantwoord op een zevenpuntsschaal van *zeer mee oneens* tot *zeer mee eens*. In navolging van Green (2006) werden sympathie (aardig vinden), waargenomen gelijkenis en empathie (meeleven) met het personage steeds met twee items bevraagd. Een voorbeeld van een stelling over het empathie-aspect van identificatie is: *'Ik leefde mee met Stijn van Opstal (de sollicitant).'* De interne consistentie van de itemparen over de relaties tot personages was op één na adequaat tot goed (Cronbach's α 's: sympathie voor sollicitant, $\alpha = .71$; waargenomen gelijkenis met sollicitant, $\alpha = .62$; empathie voor sollicitant, $\alpha = .68$; sympathie voor manager, $\alpha = .84$; waargenomen gelijkenis met manager, $\alpha = .88$; empathie voor manager, $\alpha = .68$). Ter wille van de consistentie zijn alle paren samengenomen. Daarnaast waren er drie meerkeuzevragen over de genoemde relaties waarbij de respondenten moesten kiezen tussen de personages, zoals: *'Met welk personage leefde je het meeste mee?'* De antwoordmogelijkheden waren: *'de sollicitant'*, *'de manager'* of *'geen van beide'*. De volgorde van de vragen over beide personages en de meerkeuzeantwoorden verschilde tussen de versies. Van de schaalvragen werden steeds als eerste de vragen gesteld over het personage vanuit wiens perspectief het verhaal beschreven werd. Bij de meerkeuzevragen was degene bij wie het perspectief lag de eerste optie.

Vervolgens moesten de respondenten hun waardering van het verhaal aangeven. Ook dit concept werd bevraagd als controlevariabele. Deze vragen bestonden uit vier zevenpunts semantische differentiaal. Bijvoorbeeld: *'Ik vond dit verhaal goed geschreven - slecht geschreven.'* Van deze items was de interne consistentie adequaat (Cronbach's $\alpha = .74$) en daarom zijn zij samengenomen tot een schaal.

Ten slotte werd naar geslacht, leeftijd en hoogst genoten opleiding gevraagd.

2.4 Procedure. Het experiment werd individueel of in kleine groepjes afgenomen. Voor het lezen van het verhaal, kregen de proefpersonen eerst een instructie te lezen. Hierin was vermeld dat het onderzoek ging over de wijze waarop mensen verhalen lezen. Vervolgens las men het verhaal en vulde de vragenlijst in. Het afnemen duurde ongeveer 20 minuten.

2.5 Verwerking van de gegevens. In hypothese 1 over het effect van perspectief op identificatie, wordt een interactie-effect voorspeld tussen het perspectief van waaruit de proefpersonen het verhaal hebben gelezen en het personage met wie men zich meer identificeert. Voor dit experiment betekent dit dat de lezers van het verhaal vanuit het perspectief van de sollicitant zich meer met de sollicitant zullen identificeren dan lezers van het managersperspectief terwijl lezers van het managersperspectief zich meer met de manager zullen identificeren dan lezers van het sollicitantperspectief. Om dit te toetsen wordt per aspect van identificatie een tweeweg variantieanalyse uitgevoerd, met perspectief als tussen-proefpersoon-variabele en personage als binnen-proefpersoonvariabele.

Om de eventuele effecten op de controlevariabelen te onderzoeken, worden met t-toetsen de effecten van perspectief op de controlevariabelen transportatie en waardering getoetst.

Hypothese 2 over het effect van perspectief op overtuiging, voorspelt een gericht effect van perspectief op overtuiging dat onderzocht wordt met een t-toets.

Hypothese 3 ten slotte voorspelt een mediërende rol van identificatie in de relatie tussen perspectief en overtuiging. Dit veronderstelt allereerst dat hypothese 2 bevestigd wordt. Als dit het geval is, dan wordt om de mediatie te toetsen gebruik gemaakt van ‘mediation analysis’ (Baron & Kenny, 1986; O’Keefe, 2003) met behulp van covariantieanalyses. Dit betekent dat de verwachte mediërende variabelen die significant beïnvloed worden door perspectief, worden opgenomen als covariaten in een variantieanalyse van perspectief op overtuiging. Als het effect van perspectief op overtuiging dan opgeheven wordt terwijl de covariaten wel significant zijn, is dit een aanwijzing dat deze variabelen een mediërende rol spelen in de relatie tussen perspectief en overtuiging.

3 Resultaten

3.1 Identificatie. In tabel 3.1 staan per conditie de gemiddelde scores op de verschillende aspecten van identificatie.

Tabel 3.1 De gemiddelde mate van verbinding die lezers voelden met de personages in relatie tot het gelezen perspectief (1 = zeer laag, 7 = zeer hoog, standaarddeviaties staan tussen haakjes)

	Gelezen perspectief	
	ik-perspectief sollicitant	ik-perspectief manager
<i>empathie voor</i>		
sollicitant	5.78 (0.86)	4.75 (1.10)
manager	3.73 (1.07)	4.33 (1.33)
<i>sympathie voor</i>		
sollicitant	4.95 (0.99)	4.67 (0.89)
manager	3.65 (0.79)	4.07 (1.23)
<i>waargenomen gelijkheid met</i>		
sollicitant	3.30 (1.19)	3.20 (1.00)
manager	3.13 (1.02)	3.08 (1.23)

Variantieanalyses wezen uit dat er een hoofdeffect was van personage voor zowel empathie ($F(1,58) = 43.31, p < .001, \eta^2 = .43$) als sympathie ($F(1,58) = 26.06, p < .001, \eta^2 = .31$). Lezers leefden meer mee met de sollicitant en vonden hem aardiger dan de manager, ongeacht het perspectief dat zij gelezen hadden. Er was geen hoofdeffect van perspectief op empathie ($F(1,58) = 1.03, p = .32$) en sympathie ($F < 1$). Maar er was wel een interactie-effect van personage en perspectief op empathie ($F(1,58) = 18.99, p < .001, \eta^2 = .25$). De lezers van het perspectief van de sollicitant leefden meer mee met de sollicitant dan de lezers van het perspectief van de manager, terwijl de lezers van het perspectief van de manager meer meeleefden met de manager dan de lezers van het perspectief van de sollicitant. Het

interactie-effect van personage en perspectief op sympathie was slechts marginaal significant ($F(1,58) = 3.54, p = .065$), maar vertoonde wel hetzelfde patroon als empathie.

Voor waargenomen gelijkenis werden geen hoofd- of interactie-effecten gevonden ($F_{\text{personage}}(1,58) = 1.06, p = .31$; $F_{\text{perspectief}} < 1, F_{\text{interactie}} = < 1$). De waargenomen gelijkenis tussen personage en proefpersoon was gelijk ongeacht personage en perspectief.

Uit de verdeling van de antwoorden op de meerkeuzevragen kwam een vergelijkbaar beeld naar voren. Van de lezers van het sollicitantperspectief had geen enkele proefpersoon de meeste empathie voor de manager, terwijl van de lezers van het managerperspectief toch de helft de manager koos ($\chi^2 = 26.92, p < .001$). Bij de vraag over sympathie kozen de meeste mensen van beide perspectieven de sollicitant, maar de enkelen die de manager als aardigst kozen hadden het perspectief van de manager gelezen ($\chi^2 = 12.47, p < .01$). Alleen op de vraag op wie men zich het meest vond lijken trad een onverwachte verdeling op. Proefpersonen die het perspectief van de manager hadden gelezen kozen vaker de manager als personage met wie ze het meest gemeen hadden, terwijl degenen die het sollicitantperspectief hadden gelezen vaker geen van beide personages kozen ($\chi^2 = 8.05, p < .05$).

3.2 Controlevariabelen. In tabel 3.2 staan per conditie de gemiddelde scores op de controlevariabelen transportatie en waardering en op de apart geanalyseerde items over het levendig beeld van beide personages.

Tabel 3.2 *Transportatieschaal, waarderingsschaal en vragen over het beeld van beide personages in relatie tot gelezen perspectief (1 = zeer laag, 7 = zeer hoog, standaarddeviaties staan tussen haakjes)*

	Gelezen perspectief	
	ik-perspectief sollicitant	ik-perspectief manager
Transportatie	5.19 (0.88)	4.64 (0.93)
Waardering	5.23 (0.81)	4.49 (1.12)
<i>Levendig beeld van</i>		
Sollicitant	5.20 (1.32)	4.83 (1.49)
Manager	3.33 (1.47)	4.90 (1.58)

T-toetsen lieten zien dat er een effect was van perspectief op zowel transportatie ($t(58) = 2.39, p < .05$) als waardering ($t(58) = 2.95, p < .01$). Lezers van het sollicitantperspectief waren sterker getransporteerd en waardeerden het verhaal hoger dan lezers van het perspectief van de manager. Op de vragen over het levendig beeld van de personages was er alleen voor de manager een effect van perspectief ($t(58) = 3.97, p < .001$). Na lezing van het verhaal dat verteld werd vanuit het perspectief van de manager hadden proefpersonen een levendiger beeld van de manager dan na lezing van het verhaal vanuit de sollicitant. Voor het beeld van de sollicitant was er geen effect van perspectief ($t(58) = 1.01, p = .32$).

3.3 Overtuigingskracht. Omdat uit de vorige paragraaf is gebleken dat transportatie en waardering verschilden tussen de perspectieven, zijn deze variabelen⁶ als covariaten opgenomen bij toetsing van hypothese 2 over het effect van perspectief op attitude. Deze univariate

analyse wees uit dat er een significant verschil was tussen de groep die het sollicitantperspectief had gelezen en de groep die het managerperspectief had gelezen op de attitude van lezers ($F(1,56) = 3.75, p < .05$ (eenzijdig getoetst), $\eta^2 = .063$)⁷. Zoals verwacht waren degenen die het verhaal vanuit het perspectief van de sollicitant hadden gelezen ($M = 3.99, SD = 0.86$), het meer eens met de stellingen over een voorkeursbehandeling voor gehandicapten dan degenen die het verhaal vanuit het perspectief van de manager hadden gelezen ($M = 3.49, SD = 1.13$). Beide covariaten waren hierbij niet significant ($F_{\text{transportatie}}(1,56) = 2.05, p = .17$; $F_{\text{waardering}}(1,56) = 1.91, p = .16$).

Om hypothese 3 over de mediërende rol van de identificatievariabelen te toetsen is vervolgens een mediation analysis uitgevoerd door middel van covariantieanalyses. De mogelijk mediërende variabelen die significant beïnvloed werden door perspectief, zijn opgenomen als covariaten in een variantieanalyse van de invloed van perspectief op overtuiging. Dit waren empathie met de sollicitant en empathie met de manager. Met opneming van deze variabelen als covariaten was het effect van perspectief op overtuiging niet langer significant ($F(1,54) = 2.70, p = .11$). De analyse wees echter uit dat zowel empathie met de sollicitant als empathie met de manager geen significante covariaten waren ($F_{\text{sollicitant}}(1,54) = 1.76, p = .19$; $F_{\text{manager}}(1,54) = 1.31, p = .26$). Er is dus niet aan de voorwaarden voor mediatie voldaan.

4. Conclusie en discussie

4.1 Identificatie. Hypothese 1 stelt dat lezers zich meer identificeren met een personage wanneer een verhaal vanuit zijn perspectief verteld wordt dan wanneer hetzelfde verhaal vanuit het perspectief van een ander personage verteld wordt. Deze hypothese wordt door de resultaten van dit onderzoek bevestigd voor empathie, een deelaspect van identificatie. Ook was er eenzelfde trend voor een ander aspect van identificatie, namelijk sympathie. Lezers van het verhaal vanuit het perspectief van een bepaald personage, leefden meer mee met dat personage en vonden hem enigszins aardiger dan lezers van het verhaal vanuit het perspectief van een ander personage. Dit effect was echter niet absoluut; ongeacht het perspectief dat proefpersonen gelezen hadden, leefden ze meer mee met de sollicitant dan met de manager. Ook vonden beide groepen proefpersonen de sollicitant aardiger dan de manager. Deze resultaten geven aan dat perspectief wel een invloed heeft op identificatie, maar dat er ook andere factoren zijn die identificatie beïnvloeden.

In dit experiment zijn er verschillende mogelijke verklaringen voor het resultaat dat er meer meegeleefd werd met de sollicitant dan met de manager. Wellicht kunnen lezers zich beter inleven in de rol van iemand die werk zoekt dan in de rol van iemand die een nieuwe werknemer moet aannemen, omdat de meeste mensen meer ervaring hebben met solliciteren dan met werven. Ook de afhankelijke positie van de gehandicapte kan ertoe geleid hebben dat respondenten hem positiever beoordeelden dan de manager. In het algemeen kiezen mensen liever de kant van de ‘underdog’ (zie bijvoorbeeld Fisschhof, 1998). Met dit soort factoren die gebaseerd zijn op eerdere ervaringen en bestaande attitudes van de lezer zou in vervolgonderzoek bij de constructie van het materiaal meer rekening gehouden moeten worden. De personages zouden meer gelijk moeten zijn op mogelijk relevante aspecten, zodat deze kenmerken geen rol zouden kunnen spelen in gevonden verschillen tussen versies.

Op het identificatieaspect ‘waargenomen gelijkenis’ werden geen effecten gevonden van perspectief en personage op de vragen die met Likert-schalen beantwoord moesten worden. Proefpersonen vonden zichzelf niet erg lijken op beide personages ongeacht het perspectief dat ze gelezen hadden. Slechts bij de meerkeuzevraag waarbij participanten gedwongen werden om te kiezen tussen de personages was er een effect van gelezen perspectief op de verdeling van de antwoorden. Lezers van het verhaal vanuit het perspectief van de manager kozen vaker voor de manager als degene met wie ze het meest gemeen hadden, terwijl lezers van het verhaal vanuit het perspectief van de sollicitant vaker voor de optie ‘geen van beide’ kozen. Het is niet meteen duidelijk hoe dit effect verklaard kan worden. Wellicht vonden degenen die het verhaal vanuit het perspectief van de manager gelezen hadden dat ze meer met hem gemeen hadden omdat ze meer van zijn dagelijks leven wisten. Lezers die het verhaal vanuit het perspectief van de sollicitant gelezen hadden kozen dan vaker voor geen van beide omdat zij slechts de informatie over het dagelijks leven van de gehandicapte sollicitant hadden gehad, dat natuurlijk niet erg op dat van henzelf leek (bijvoorbeeld een bezoek aan de fysiotherapeut). Omdat dit effect echter niet ondersteund wordt door effecten op de vragen met Likert-schalen, is het niet erg sterk. Dit aspect van identificatie zou dan ook wellicht beter onderzocht kunnen worden door het matchen van kenmerken van een personage met die van lezers, zoals geslacht, leeftijd of andere relevante persoonskenmerken (zie bijvoorbeeld Andsager, Bemker, Choi & Torwel, 2006).

4.2 Transportatie en waardering. Uit de analyse van de controlevariabelen transportatie en waardering bleek dat de versies verschilden op deze aspecten. De versie vanuit het perspectief van de sollicitant leidde tot een sterkere mate van transportatie en werd hoger gewaardeerd. Hiervoor is een verklaring te geven die vergelijkbaar is met die voor de hogere identificatie met de sollicitant. Het kan zo zijn dat het leven van iemand in een rolstoel nu eenmaal interessanter wordt gevonden dan het leven van een manager. De achtergrondinformatie over het leven van de sollicitant in het begin van de versie die vanuit zijn perspectief was geschreven, kan hebben gezorgd voor een verhoogde human interest waardoor lezers meer opgingen in het verhaal en het hoger waardeerden.

Het bleek voor het beeld van de manager sterk bepalend of het verhaal al dan niet vanuit zijn perspectief was verteld. Respondenten die het perspectief van de manager gelezen hadden en dus in het begin van het verhaal extra informatie over zijn dagelijks leven kregen, scoorden aanmerkelijk hoger op de vraag over het levendige beeld dat zij van dit personage hadden. Voor het beeld van de sollicitant maakte de extra informatie echter geen verschil. Van hem werd zonder extra informatie een even levendig beeld gevormd als met deze informatie. Ook deze resultaten geven aan dat bij vervolgonderzoek niet alleen met tekstenmerken rekening moet worden gehouden maar ook met inhoudelijke factoren. Zoals gezegd zouden deze meer gelijk gehouden moeten worden.

4.3 Overtuiging. Hypothese 2 stelt dat de overtuigingen en attitudes van lezers meer overeenstemmen met de standpunten die geïmpliceerd worden door het personage vanuit wiens perspectief ze het verhaal hebben gelezen dan de overtuigingen en attitudes van lezers van hetzelfde verhaal vanuit een ander perspectief. De resultaten van dit onderzoek bevestigen deze hypothese. Proefpersonen die het verhaal vanuit het perspectief van de gehandicapte sollicitant hadden gelezen waren het meer eens met stellingen over de wenselijkheid van

een voorkeursbehandeling voor gehandicapten bij sollicitatieprocedures dan degenen die hetzelfde verhaal vanuit het perspectief van de manager gelezen hadden.

Omdat de controlevariabelen transportatie en waardering opgenomen waren als covariaten, is het duidelijk dat deze variabelen niet verantwoordelijk waren voor het effect van perspectief op attitude. Maar uit de mediation analysis bleek dat dit effect ook niet gemedieerd werd door de empathie die lezers voelden voor de sollicitant of de manager. Blijkbaar waren andere factoren verantwoordelijk voor het effect van perspectief op overtuiging. Het zou bijvoorbeeld zo kunnen zijn dat de informatie over het leven van een gehandicapte die in het begin van de versie van de sollicitant verteld werd, een direct effect gehad heeft op overtuiging zonder eerst de empathie te beïnvloeden. Ook is het mogelijk dat het gehele verhaal vanuit het perspectief van de sollicitant gezien werd als voorbeeld van het belang van een voorkeursbehandeling voor gehandicapten bij sollicitatieprocedures, zonder dat dit ‘vastzat’ aan het personage. Om dit soort effecten uit te sluiten, zullen in vervolgonderzoek inhoudelijk meer vergelijkbare verhalen gebruikt moeten worden. Ook hiervoor is het van belang gelijkende personages te gebruiken.

Uit dit onderzoek is dus niet gebleken dat identificatie een mediërend proces is in narratieve overtuiging. Hierbij zouden echter verschillende specifieke aspecten van dit experiment een rol kunnen spelen. Zo zou het zo kunnen zijn dat het bij overtuigingskracht bevraagde issue van een voorkeursbehandeling voor gehandicapten bij sollicitaties te ver van het gehandicapte personage afstond. In het verhaal werd namelijk niet duidelijk dat hij voor een voorkeursbehandeling zou zijn, hij wilde slechts de baan omdat hij vond dat hij zeer geschikt was. Zo konden lezers dit standpunt ook niet van hem overnemen. Ook werd in dit experiment slechts één aspect van identificatie gemanipuleerd. Daarom konden in de mediatie-analyses de overige aspecten niet opgenomen worden en is het niet duidelijk of deze aspecten wel een rol speelden in overtuiging door het verhaal. Om deze redenen kan niet geconcludeerd worden dat verbindingen die lezers voelen met personages geen rol spelen in narratieve overtuiging. Er is vervolgonderzoek nodig om vast te stellen of de verschillende aspecten van identificatie al dan niet een mechanisme van narratieve overtuiging zijn.

Wel is uit dit onderzoek naar voren gekomen dat verhalen invloed kunnen hebben op de overtuigingen en attitudes van lezers ten opzichte van de echte wereld. Lezers van beide versies die vanuit de verschillende perspectieven werden verteld, lieten verschillen zien op de attitude ten opzichte van een door het verhaal geïmpliceerd beleid. Hieruit blijkt nogmaals (cf. Green & Brock, 2000; Strange & Leung, 1999; Lee & Leets, 2001) de kracht van verhalen en het belang van verder onderzoek naar de mechanismen hiervan.

Noten

- 1 De auteurs bedanken E. Baltes, M. van Maarseveen, L. Reijers, F. van Valkenburg en M. Vos voor hun bijdrage aan de dataverzameling.
- 2 De termen ‘verhaal’, ‘narratief’ en ‘narratieve tekst’ worden in dit artikel als synoniemen gebruikt, zoals gebruikelijk is in de artikelen over narratieve overtuiging (zie bijvoorbeeld Green & Brock, 2000; Green, 2004, 2006; Slater & Rouner, 2002; Lee & Leets, 2001). Enkele onderzoekers op andere gebieden zien verschillen tussen een verhaal en een narratief (bijvoorbeeld Van Dijk, 1975), maar deze onderscheiden worden in dit onderzoek niet gebruikt.

De rol van identificatie in narratieve overtuiging

- 3 De meest bekende dual-process modellen zijn het Elaboration Likelihood Model (Petty & Cacioppo, 1986) en het Heuristic Systematic Model (Chaiken, Liberman & Eagly, 1989). Zoals besproken in Eagly en Chaiken, 1993, pp. 326–333) bestaan er verschillen tussen deze modellen, maar in de opzichten die hier relevant zijn vertonen ze grote overeenkomsten. Daarom worden ze samen besproken.
- 4 Het is niet duidelijk hoe identificatie zich verhoudt tot andere mogelijke mechanismen van narratieve overtuiging die in de literatuur genoemd worden. Een ander concept dat in dit opzicht vaak genoemd wordt is bijvoorbeeld transportatie ofwel het gevoel meegevoerd te worden naar de wereld van het verhaal en aanwezig te zijn bij de gebeurtenissen (Green & Brock, 2000; Green, 2006; Slater & Rouner, 2002). Green en Brock (2000) stellen dat identificatie een gevolg is van transportatie, terwijl Slater en Rouner (2002) menen dat identificatie ook onafhankelijk van transportatie opgeroepen kan worden. Voor beide standpunten is echter geen experimenteel bewijs voorhanden. In dit artikel zal op deze hypothesen niet ingegaan worden omdat het van belang wordt geacht eerst een duidelijk beeld te krijgen van de verschillende mechanismen, voordat een eventueel verband getoetst wordt.
- 5 Hierbij zijn twee items niet opgenomen omdat deze irrelevant werden geacht voor het verhaal dat in dit experiment gebruikt werd. Het betreft de items ‘de gebeurtenissen in het verhaal zijn relevant voor mijn dagelijks leven’ en ‘de gebeurtenissen in het verhaal hebben mijn leven veranderd’. De laatste lijkt ook wel erg ver te gaan als het gaat over het eenmalig lezen van een losstaand verhaal.
- 6 Hoewel ook de levendigheid van het beeld van de manager verschilde tussen de perspectieven is dit niet opgenomen als covariaat omdat het slechts om één vraag ging.
- 7 Dit effect verschilt vrijwel niet van het effect van perspectief op overtuiging zonder transportatie en waardering als covariaten ($F(1,58) = 3.71, p < .05$, eenzijdig getoetst, $\eta^2 = .06$)

Literatuur

- Abanes, R. (2001).** *Harry Potter and the Bible: The menace behind the magick*. Camp Hill, PA: Horizon.
- Andsager, J. L., Bemker, V., Choi, H.-L., & Torwel, V. (2006).** Perceived similarity of exemplar traits and behavior: Effects on message evaluation. *Communication Research*, 33 (1), 3–18.
- Bal, M. (1990).** *De theorie van vertellen en verhalen: Inleiding in de narratologie* (5^e, volledig herziene druk). Muiderberg: Coutinho.
- Baron, R. M. & Kenny, David A. (1986).** The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology*, 51 (6), 1173–1182.
- Bortolussi, M., & Dixon, P. (2003).** *Psychonarratology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Chaiken, S., Liberman, A. & Eagly, A.H. (1989).** Heuristic and systematic processing within and beyond the persuasion context. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (p. 212–252). New York: Guilford.
- DelFattore, J. (2002).** Controversial narratives in the schools: Content, values, and conflicting viewpoints. In M. C. Green, J. J. Strange & T. C. Brock (Eds.), *Narrative impact: Social and cognitive foundations* (p. 131–153). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993).** *The psychology of attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt Brace Jovanovich.
- Fischhoff, S. (1998).** Favorite Film Choices: Influences of the Beholder and the Beheld. *Journal of Media Psychology* 3 (4).
- Gerrig, R. J. (1993).** *Experiencing narrative worlds*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Green, M., C. (2004).** Transportation into narrative worlds: The role of prior knowledge and perceived realism. *Discourse Processes*, 38 (2), 247–266.

- Green, M. C. (2006).** Narratives and cancer communication. *Journal of Communication*, 56, 163-183.
- Green, M. C., & Brock, T. C. (2000).** The role of transportation in the persuasiveness of public narratives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79 (5), 701-721.
- Green, M. C., & Brock, T. C. (2002).** In the mind's eye: Transportation-imagery model of narrative persuasion. In T. C. Brock, J. J. Strange & M. C. Green (Eds.), *Narrative impact: Social and cognitive foundations* (p. 315-341). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Hustinx, L. & Smits, A.** Meegevoerd in de narratieve wereld: de invloed van het verhaalperspectief op de aandacht, emoties en overtuigingen van de lezer. In H. Hoeken, B. Hendriks & P.J. Schellens (eds), *Studies in taalbeheersing 2* (p. 132-143). Assen: Van Gorcum.
- Killinger, J. (2002).** *God, the devil and Harry Potter: A Christian minister's defense of the beloved novels*. Chicago: St Martin's press.
- Lee, E., & Leets, L. (2002).** Persuasive storytelling by hate groups online: Examining its effect on adolescents. *American behavioral scientist*, 45 (6), 927-957.
- Leech, G. N. & Short, M. H. (1981).** *Style in fiction*. London: Longman.
- Nell, V. (1988).** *Lost in a book: The psychology of reading for pleasure*. New Haven, CT: Yale University Press.
- O'Keefe, D. J. (2003).** Message properties, mediating states, and manipulation checks: Claims, evidence and data analysis in experimental persuasive message effects research. *Communication Theory*, 13 (3), 251-274.
- Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. (1986).** *Communication and Persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer.
- Rimmon-Kenan, S. (1982).** *Narrative fiction, contemporary poetics*. London: Methuen & Co.
- Sanders, J. en G. Redeker (1996).** Speech and thought in narrative discourse. In G. Fauconnier en E. Sweetser (eds.) *Spaces, Worlds and Grammar* (p. 290-317). Chicago: University of Chicago Press.
- Slater, M. D. (2002).** Entertainment education and the persuasive impact of narratives. In M. C. Green, J. J. Strange & T. C. Brock (Eds.), *Narrative impact: Social and cognitive foundations* (p. 157-181). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Slater, M. D., & Rouner, D. (2002).** Entertainment-education and elaboration likelihood: Understanding the processing of narrative persuasion. *Communication Theory*, 12 (2), 173-191.
- Strange, J. J., & Leung, C. C. (1999).** How anecdotal accounts in news and in fiction can influence judgments of a social problem's urgency, causes, and cures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25 (4), 436-449.
- van Dijk, T. A. (1975).** Action, action description and narrative. *New literary history*, 6 (2), 273-294.
- van Peer, W., & Pander Maat, H. (1996).** Perspectivation and sympathy. Effects of narrative point of view. In R. J. Kreuz & M. S. MacNealy (Eds.), *Empirical approaches to literature and aesthetics* (p. 143-156). New York: Ablex.

De conventionele deugdelijkheid van de pragma-dialectische discussieregels

1 Het onderzoeksproject Redelijkheidsconcepties

Wat gewone beoordelaren, dat wil zeggen discussianten die geen specifieke deskundigheid bezitten op het gebied van de argumentatietheorie en hierin ook niet systematisch zijn onderwezen, van de discussiezetten vinden die in de argumentatietheorie als drogredenen worden beschouwd, is niet precies bekend – al is hier zo'n tien jaar geleden enige verandering in gekomen. Naar hun opvattingen over de redelijkheid of de onredelijkheid van discussies en de deugdelijkheid of ondeugdelijkheid van argumentatie is betrekkelijk weinig onderzoek verricht. Bowker en Trapp (1992) hebben weliswaar een poging ondernomen, maar met de resultaten van hun exploratieve en a-theoretische onderzoek komt men, mede door het pregnante *ad hoc*-karakter ervan, niet veel verder.¹ Ook Schreier en haar collega's hebben getracht via empirisch onderzoek rationaliteitsopvattingen van gewone beoordelaren te achterhalen. Anders dan Bowker en Trapp baseren zij hun onderzoek op een theoretische notie, namelijk het ethisch geladen begrip 'argumentational integrity' (Schreier e.a. 1993; Schreier & Groeben 1995; Schreier, Groeben & Christmann 1995). Maar hoe verschillend hun onderzoek qua achtergrond en opzet ook moge zijn in vergelijking met dat van Bowker en Trapp, de door hen achterhaalde rationaliteitscriteria zijn via inductie tot stand gekomen en blijken bij nadere beschouwing even *ad hoc* en *empiricistisch* van aard te zijn als die van Bowker en Trapp.

Omdat kennis van de redelijkheidsopvattingen van gewone beoordelaren zowel theoretisch als praktisch van belang is, zijn wij in 1995 een onderzoeksproject begonnen, getiteld: *Redelijkheidsconcepties van gewone beoordelaren* (verder Redelijkheidsconcepties), dat tot doel heeft deze opvattingen systematisch in kaart te brengen². De argumentatietheorie waarvan we in dit – in 2005 afgeronde – project zijn uitgegaan, is de pragma-dialectiek. In niet-theoretische termen gesteld is de doelstelling van het project na te gaan in hoeverre niet-specialisten de drogredenen die in de pragma-dialectische argumentatietheorie onderscheiden worden, redelijk of onredelijk vinden. In het kader van dit project zijn meer dan vijftig experimenten uitgevoerd, waarin 24 verschillende drogredenen op (on)redelijkheid zijn onderzocht.³ In dit artikel wordt een overzicht gegeven van de voornaamste resultaten, worden enkele potentiële bezwaren tegen het onderzoek besproken, worden theoretische en praktische implicaties aan de onderzoeksuitkomsten verbonden en wordt tot slot ingegaan op de vraag of de pragma-dialectische discussieregels conventioneel deugdelijk genoemd mogen worden.

2 *Probleemdeugdelijkheid en conventionele deugdelijkheid*

De pragma-dialectische regels voor een kritische discussie dienen aan de ene kant ‘getoetst’ te worden op hun ‘probleemdeugdelijkheid’ en aan de andere kant op hun ‘conventionele deugdelijkheid’ (Barth & Krabbe 1982, Van Eemeren & Grootendorst 1988). In de pragma-dialectiek worden discussiezetten die door de protagonist en de antagonist van het standpunt worden gedaan, alleen als redelijk beschouwd als ze ertoe kunnen bijdragen dat de discussie tot een oplossing van het meningsverschil leidt (Van Eemeren & Grootendorst 1992). De pragma-dialectische discussieprocedure vormt een specificatie van de discussieregels die in een *kritische discussie* – het abstracte *ideaalmodel* van een gedachtewisseling die er uitsluitend op gericht is een verschil van mening op te lossen – in acht worden genomen.

Elke overtreding van een van de tien pragma-dialectische discussieregels, in welke discussiefase dan ook en door welke partij dan ook begaan, is een onredelijke discussiezet die de oplossing van het verschil van mening in de weg staat of bemoeilijkt. Zulke discussiezetten komen overeen met de fouten die in de argumentatietheorie bekendstaan als *drogredenen* (of aan de traditionele lijst van drogredenen kunnen worden toegevoegd, zoals de *drogreden van het taboe verklaren van een standpunt*). Hun probleemdeugdelijkheid ontleen de regels voor een kritische discussie aan het feit dat ze *instrumenteel* zijn voor het oplossen van een verschil van mening, zodat zetten die een oplossing tegengaan of bedreigen, worden uitgesloten.

Om een verschil van mening tot een oplossing te kunnen brengen, moeten de regels naast doelmatig echter ook aanvaardbaar zijn voor de betrokkenen. Dat wil zeggen dat ze naast probleemdeugdelijk ook intersubjectief deugdelijk of conventioneel deugdelijk dienen te zijn. Het project Redelijkheidskoncepties is er op gericht systematisch vast te stellen of en in hoeverre de normen die gewone beoordelaren zeggen aan te leggen bij het beoordelen van argumentatieve discussies overeenkomen met de regels uit het ideaalmodel van een kritische discussie.

3 *Het pragma-dialectisch uitgangspunt in het onderzoeksproject Redelijkheidskoncepties*

De conventionele deugdelijkheid van de pragma-dialectische discussieregels zou je empirisch kunnen onderzoeken aan de hand van corpusonderzoek, dat wil zeggen aan de hand van bestaande, niet zelf-geconstrueerde tekst- en discussiefragmenten uit kranten, recensies, columns, polemieken en dergelijke (Van Eemeren & Grootendorst 1996a, 1996b). Gezien de problematische status en bewijskracht van voorbeelden (*‘examples’*) in dergelijk corpusonderzoek (aan welke specifieke eisen zouden de data moeten voldoen om, bijvoorbeeld, de conventionele deugdelijkheid van een pragma-dialectische discussieregel te kunnen ontcrachten?) is in het project Redelijkheidskoncepties onveranderlijk gekozen voor een *experimenteel* ontwerp waarin fragmenten van discussies tussen twee discussianten geconstrueerd zijn. In sommige van deze fragmenten begaat een van de discussianten overduidelijk een drogreden terwijl andere fragmenten alleen redelijke discussiezetten bevatten. Hier volgen enkele (exemplarische) voorbeelden van zulke fragmenten, waarin respectievelijk sprake is van de *tu quoque* drogreden, de drogreden van het taboe verklaren van een standpunt en de drogreden van het verschuiven van de bewijslast:

De conventionele deugdelijkheid van de pragma-dialectische discussieregels

Tu quoque (huiselijke discussiecontext)

A: Volgens mij kun je beter niet zoveel chocola eten, schat; da's slecht voor je lijn.

B: Zeg jij maar niks; jouw buikje wordt ook alsmat ronder.

Taboe verklaren van het standpunt (wetenschappelijke discussiecontext)

A: Ik ben van mening dat ook onze universiteit meer aandacht zou moeten schenken aan het klonen van mensen. Anders blijven we achter op de ontwikkelingen in Amerika.

B: Hou daarover op! Klonen is voor ons taboe.

Verschuiven van de bewijslast (huiselijke discussiecontext)

A: Volgens mij is jouw vriendje een beetje achterbaks.

B: Hoezo? Waarom vind je dat?

A: Leg jij me dan maar eens uit dat hij dat niet is.

De proefpersonen moesten steeds aangeven hoe redelijk zij de laatste discussiebijdrage vonden. Zij konden hun oordeel kenbaar maken op een 7-puntsschaal, variërend van 1 (zeer onredelijk) tot 7 (zeer redelijk).⁴

Het pragma-dialectische uitgangspunt heeft vergaande consequenties voor de opzet en uitvoering van het empirisch onderzoek dat in het kader van het project Redelijkheidsconcepties heeft plaatsgevonden. Dat is niet alleen tot uitdrukking gekomen in de specifiek-systematische *volgorde* waarin in het onderzoeksproject de verschillende drogredenen empirisch zijn onderzocht (eerst de verschillende drogredenen die een overtreding vormen van de regel voor de confrontatiefase, vervolgens de drogredenen die de regel voor de openingsfase overtreden, dan de drogredenen in de argumentatiefase en tot slot die in de afsluitingsfase), maar ook in de specifieke *keuze* van de drogredenen die onderwerp van nadere empirische studie zouden vormen: alleen die drogredenen zijn onderzocht die een overtreding van de pragma-dialectische vrijheidsregel (regel 1), de bewijslastregel (regel 2), de argumentatieschemaregel (regel 7) en de afsluitingsregel (regel 9) vormen, kortom de vier regels die indicatief zijn voor de vier discussiefasen die in de pragma-dialectische argumentatietheorie worden onderscheiden: de confrontatiefase, de openingsfase, de argumentatiefase en de afsluitingsfase. Alle drogredenen die onder het bereik van andere discussieregels vallen (bijvoorbeeld de drogreden van de stroman die een overtreding vormt van de standpuntregel (regel 3) en de ambiguïteitdrogredenen die een overtreding vormen van regel 10, de taalgebruiksregel), zijn dus willens en wetens buiten beschouwing gelaten.

Weliswaar zal men ook op de canonieke lijstjes van drogredenen die traditioneel worden onderscheiden een aantal van de door ons onderzochte drogredenen aantreffen – althans in nominale zin, omdat ze daar in de regel vanuit een geheel ander perspectief worden benaderd, namelijk een niet-dialectisch, monologisch perspectief, en als gevolg daarvan ook een wat andere invulling en interpretatie hebben – maar er zijn in het project Redelijkheidsconcepties ook volstrekt *nieuwe* drogredenen onderzocht. Dit zijn drogredenen die men nooit – ook niet in nominale zin – op die traditionele lijstjes zal aantreffen, maar die door de pragma-dialectische regels voor kritische discussie worden *gegenereerd*. Dit geldt bijvoorbeeld voor de drogreden van het taboe verklaren van een standpunt, de drogreden van het heilig verklaren van een standpunt, de drogreden van het ontduiken van de bewijslast door gebruik te maken

van bezweringsformules, de drogreden van het ontduiken van de bewijslast door persoonlijk garant te staan voor de juistheid van een standpunt of de drogreden van het ontduiken van de bewijslast door een standpunt in hermetisch-essentialistische termen te formuleren zodat het immuun wordt voor kritiek.

Bovendien zijn sommige van de onderzochte ‘traditionele’ drogredenen, door ons op argumentatietheoretische gronden “gedissocieerd” in twee ‘nieuwe’ soorten drogredenen. Dit geldt bijvoorbeeld voor het *argumentum ad consequentiam*, waarbij de ene variant parasiteert op de *reductio ad absurdum* en de andere variant op pragmatische argumentatie. In de naamgeving mag het dan ogenschijnlijk om een en dezelfde soort drogreden gaan die op de traditionele lijstjes figureert, in de pragma-dialectische uitwerking van deze drogreden echter gaat het om fundamenteel andere gevallen.

Daar komt nog bij dat in het project Redelijkheidconcepties verschillende drogredenen, zoals de drogreden van het verschuiven van de bewijslast en het *argumentum ad ignorantiam*, die in de traditionele benaderingen onder één en dezelfde nominale categorie worden geschaard, binnen de door ons gekozen theoretische benadering duidelijk van elkaar onderscheiden worden, en wel door elk van deze drogredenen te relateren aan een andere *fase* in een kritische discussie. Beschouwd vanuit het perspectief van een kritische discussie waarin het oplossen van een meningsverschil centraal staat, behoren de drogredenen het verschuiven van de bewijslast en het *argumentum ad ignorantiam*, die traditioneel als min of meer toevallige ‘varianten’ van één en dezelfde bovengeordende categorie worden beschouwd, evident niet tot dezelfde soort. Een dergelijke categorische, theoretisch gefundeerde demarcatie van deze drogredenen heeft uit de aard der zaak vergaande implicaties voor de specifieke aard van het *design* waarin de betreffende drogredenen kunnen en moeten worden onderzocht, voor de aard van de twee operationalisaties, de specifieke materiaalkeuze, de aard van de alternatieve verklaringen die in beide betreffende onderzoeken uitgesloten moeten worden, enzovoort. Het door ons gekozen theoretisch uitgangspunt en de methodologische implementatie zijn kortom onlosmakelijk met elkaar verbonden.

Het pragma-dialectisch uitgangspunt komt eveneens tot uitdrukking in de specifieke omstandigheid dat al de door ons onderzochte drogredenen allemaal zijn ‘gedialectificeerd’ en dus in materieel-operationele zin in de context van een dialoog op redelijkheid zijn onderzocht (zie de bovenstaande voorbeelden). Het aan de proefpersonen ter beoordeling voorgelegde ‘gedialectificeerde’ tekstuele materiaal had er ongetwijfeld totaal anders uitgezien als we bijvoorbeeld waren uitgegaan van bijvoorbeeld de traditionele beschrijving van de drogredenen zoals in inleidende logica-handboeken.

Bij de constructie van de argumentatieve dialogen is consequent rekening gehouden met de eigenschappen van de *specifieke fase in een argumentatieve discussie* waarin een bepaalde regelovertreiding wordt begaan. Bij het onder controle houden van mogelijk storende variabelen is verder steeds rekening gehouden met de *analytische* aspecten die bij de pragma-dialectische reconstructie een rol spelen: het type verschil van mening (niet-gemengd vs. gemengd), de typen standpunten (descriptief, evaluerend, appellerend), het type argumentatie (argumentatie gebaseerd op een kentekenrelatie, op een vergelijkingsrelatie, op een causale relatie), de discussiefasen, de argumentatiestructuur (enkelvoudige argumentatie, meervoudige, neven- en onderschikkende argumentatie), enzovoort. Daarnaast zijn presentatievariabelen onder controle gehouden: de presentatievolgorde van de argumentatie (vooruitwijzend of terugwijzend), de markering van het standpunt en de argumenten, de (in)directheid in presentatie van taalhandelingen, enzovoort.

En niet in de laatste plaats is het gekozen theoretisch uitgangspunt, de pragma-dialectische argumentatietheorie, manifest geworden in de *specifieke* vraag die in elk afzonderlijk onderzoek aan de proefpersonen werd voorgelegd: hoe *redelijk* of *onredelijk* vind je de bijdrage van deze discussiant aan de discussie? Mogelijke andere vragen die over verschillende aspecten van drogredenen gesteld hadden kunnen worden – bijvoorbeeld vragen over de overtuigingskracht, de kwaliteit van de argumentatie, de deugdelijkheid of de aanvaardbaarheid – zijn in het licht van het gehanteerde theoretische uitgangspunt waarbij drogredenen als *onredelijke* discussiezetten worden gezien die een overtreding vormen van voor een kritische discussie geldende regels en waarbij niet-drogredelijke discussiebijdragen per definitie als *redelijke* zetten worden beschouwd, niet of althans in veel mindere mate relevant en ze zijn dus welbewust buiten beschouwing gelaten. Mag het er bij oppervlakkige beschouwing wellicht op lijken dat in het onderzoeksproject Redelijkheidsconcepties in feite een verzameling traditionele drogredenen is onderzocht, bovenstaande opmerkingen maken duidelijk hoe verstrekkend en ook uiteenlopend de consequenties van het gekozen pragma-dialectische uitgangspunt waren voor de opzet en de uitvoering van het empirisch onderzoek.

De aandacht ging in dit onderzoeksproject ook allerm minst specifiek uit naar de (on)redelijkheid van individuele, min of meer toevallige drogredenen – aan onze interesse in de redelijkheid of onredelijkheid van drogredenen lag en ligt een *theoretische* reden ten grondslag die verder reikt dan louter nieuwsgierigheid (zoals blijkend uit een vraag als ‘Hoe zouden gewone beoordelaren tegenover deze of gene drogreden staan?’). De theoretische kwestie die in het onderzoeksproject steeds centraal stond en die de *rationale* vormt van de hele empirische onderneming, is de vraag of de normen van gewone beoordelaren bij het beoordelen van de deugdelijkheid van discussiezetten overeenkomen met de pragma-dialectische regels voor redelijke discussies. Anders uitgedrukt: in al het uitgevoerde empirisch onderzoek stond het criterium centraal van de *conventionele deugdelijkheid* van de pragma-dialectische discussieregels – daar gaat het ons uiteindelijk om. Wat heeft gezien deze specifieke doel- en vraagstelling, al dit onderzoek in het kader van ons onderzoeksproject precies opgeleverd?

Voordat de balans wordt opgemaakt en wordt ingegaan op deze centrale vraag, zullen we in de volgende paragraaf eerst een ‘theoretisch neutraal’ overzicht geven van enkele belangrijke bevindingen uit het uitgevoerde project. Men zou de uitgevoerde serie empirische onderzoeken kunnen lezen als louter een relatief ongestructureerde reeks min of meer los van elkaar staande onderzoeken waarin telkens een andere, vaak van oudsher erkende drogreden centraal staat die op (on)redelijkheid onderzocht wordt. In dit theoretisch neutrale overzicht wordt op deze wijze doelbewust afgezien van ons ‘theoretisch partis’ er wordt onder andere geabstraheerd van de specifiek-theoretische, door de pragma-dialectiek gedicteerde volgorde waarin de verschillende drogredenen zijn onderzocht, van de specifieke aard van de, door de pragma-dialectiek gedicteerde, discussieregel waaronder een concrete drogreden ressorteert, enzovoort. Hoe men het echter ook wendt of keert, van één theoretisch beladen aspect kan niet worden geabstraheerd: de geconceptualiseerde en ook in materieel opzicht gerealiseerde *dialectificering* van de drogredenen. Alle onderzochte drogredenen zijn in het onderhavige onderzoeksproject immers, doelbewust en met opzet, onveranderlijk in de context van een debat gesitueerd en ook als zodanig in die specifieke, dialogische context in empirische zin op (on)redelijkheid onderzocht.

4 De (on)redelijkheid van individuele drogredenen

In de inleiding van dit artikel wierpen wij de vraag op wat gewone beoordelaren vinden van drogredenen. In tabel 1 wordt een samenhangend overzicht gegeven van (een deel van) de resultaten van het uitgevoerde empirisch onderzoek naar individuele drogredenen⁵ die relevant zijn voor de beantwoording van de hierboven, in theoretisch-neutrale termen geformuleerde vraag. Ter wille van de overzichtelijkheid zijn de resultaten in één tabel bij elkaar gevoegd, overigens zonder enige vorm van verdere structurering; er worden uitsluitend gemiddelden gepresenteerd voor de individuele drogredenen en voor hun niet-drogredelijke pendanten. Verder moet benadrukt worden dat de resultaten in tabel 1 geen volledig overzicht verschaffen van de behaalde resultaten, maar slechts een selectie – zo zijn het *argumentum ad hominem* en de *tu quoque*-variant van het *argumentum ad hominem* beide liefst meer dan 25 keer op (on)redelijkheid onderzocht. Met het oog op het behoud van overzicht wordt in tabel 1 slechts één gemiddelde redelijkheidsscore per drogreden gerapporteerd, en wel het gemiddelde dat behaald is in het (als eerste uitgevoerde en ook als zodanig gerapporteerde) onderzoek waarin deze specifieke drogreden centraal stond.

Tabel 1: overzicht van gemiddelde redelijkheidsscores voor de onderzochte drogredenen, en voor de niet-drogredelijke pendanten

	drogredelijke argumentatie	deugdelijke argumentatie
1. argumentum ad hominem (abusive variant)	2.91	5.29
2. argumentum ad hominem (circumstantial variant)	3.89	5.29
3. argumentum ad hominem (tu quoque variant)	4.45	5.29
4. argumentum ad baculum (fysieke variant)	2.04	5.64
5. argumentum ad baculum (niet-fysieke variant)	2.91	5.64
6. argumentum ad baculum (directe variant)	1.86	5.41
7. argumentum ad baculum (indirecte variant)	3.72	5.41
8. argumentum ad misericordiam	3.86	5.06
9. drogreden van het taboe verklaren van een standpunt	2.79	5.14
10. drogreden van het heilig verklaren van een standpunt	2.68	5.67
11. drogreden van het verschuiven van de bewijslast (niet-gemengd geschil)	2.37	4.51
12. drogreden van het ontduiken van de bewijslast (niet-gemengd geschil) door het standpunt als iets vanzelfsprekends voor te stellen	3.04	4.68
13. drogreden van het ontduiken van de bewijslast (niet-gemengd geschil) door persoonlijk garant te staan voor juistheid van het standpunt		
–via een belofte	3.29	5.18
–via een stuurder	2.77	5.14
14. drogreden van het ontduiken van de bewijslast (niet-gemengd geschil) door via hermetische/essentialistische formuleringen het standpunt te immuniseren voor kritiek	2.68	4.76
15. drogreden van het ontduiken van de bewijslast (gemengd geschil)		
bij standpunt zonder presumptieve status	2.72	5.68
bij standpunt met presumptieve status (kandidaat-waarheid)	3.45	5.68
bij standpunt met presumptieve status (veranderingen/vernieuwingen)	3.48	5.68
16. argumentum ad consequentiam		
logische variant	3.92	4.39
pragmatische variant	2.96	5.03

De conventionele deugdelijkheid van de pragma-dialectische discussieregels

(Vervolg) Tabel 1: overzicht van gemiddelde redelijkheidsscores voor de onderzochte drogredenen, en voor de niet-drogredelijke pendanten

17. argumentum ad populum	2.77	5.88
18. drogreden van het hellend vlak	3.31	5.31
19. drogreden van de verkeerde analogie	3.14	4.74
20. argumentum ad ignorantiam	2.56	5.56

In het algemeen gesteld kan aan de hand van tabel 1 geconstateerd worden dat gewone beoordelaren de onderzochte drogredenen als onredelijke discussiezetten beoordelen, terwijl de niet-drogredelijke argumentatie waarmee de onderzochte drogredenen gecontrasteerd werden redelijk tot zeer redelijk wordt bevonden.⁶

Op deze algemeen-generaliserende uitspraak moet in elk geval één uitzondering worden gemaakt: gewone beoordelaren zien nauwelijks in dat *reductio ad absurdum* een vorm van deugdelijke argumentatie is, net zo min als ze inzien dat de op die deugdelijke argumentatievorm parasiterende drogreden, de logische variant van het *argumentum ad consequentiam*, een evidente drogreden is. Met beide argumentievormen weten onze proefpersonen zich maar moeilijk raad, iets wat evenzeer geldt voor de *tu quoque*. Gezien de saillante consistentie van de verkregen resultaten lijkt het echter alleszins gerechtvaardigd om te concluderen dat *drogredenen door gewone beoordelaren als onredelijke discussiebijdragen worden beschouwd*.

Aan de hand van de resultaten in tabel 1 kan, wanneer men afgaat op de absolute grootte van de empirisch verkregen gemiddelden, verder worden geconstateerd dat er een *aanzienlijke variatie* bestaat in de mate waarin de onderzochte drogredenen onredelijk worden geacht: sommige drogredenen worden volstrekt verwerpelijk geacht, over andere drogredenen oordeelt men gematigder. Zo wordt een *argumentum ad baculum* waarin op directe wijze met fysiek geweld wordt gedreigd, zonder meer als onredelijk gezien (datzelfde geldt bijvoorbeeld ook voor de drogreden van het verschuiven van de bewijslast), terwijl dat bijvoorbeeld in veel mindere mate het geval is bij de drogreden van het hellend vlak – een resultaat dat intuïtief plausibel is.

Aan het feit dat er bij de onderzochte drogredenen een enorme variatie in onredelijkheid blijkt te bestaan, kan een *praktische* implicatie van didactische aard worden verbonden: in inleidende cursussen argumentatieleer die tot doel hebben studenten of scholieren vertrouwd te maken met de drogredenproblematiek en die gestoeld zijn op het didactisch principe dat in een inleidende cursus eerst de minst gecompliceerde, evidente gevallen behandeld moeten worden en daarna pas de meer gecompliceerde gevallen, zouden eerst drogredenen als het *argumentum ad baculum* of de *abusive*-variant van het *argumentum ad hominem* aan de orde dienen te worden gesteld en pas in een later stadium de wat moeilijker gevallen zoals de *tu quoque*-variant van het *argumentum ad hominem*, de logische variant van het *argumentum ad consequentiam* en de niet-drogredelijke pendant daarvan: *reductio ad absurdum*. En of men het hier genoemde didactisch beginsel nu wel of niet in de praktijk brengt, de gepresenteerde resultaten in tabel 1 geven in ieder geval een solide basis om in cursussen argumentatieleer aan sommige drogredenen (drogredenen die naar redelijkheid tenderen) wat meer aandacht te besteden en wat uitgebreider te bespreken dan de evidente gevallen.

Onze laatste opmerkingen lijken op het eerste gezicht op gespannen voet te staan met de eerdere algemene constatering dat drogredenen door gewone beoordelaren als onredelijke discussiezetten worden beschouwd. Wat heeft het dan nog voor zin om specifieke argumentatiecursussen te ontwikkelen waarin leerlingen wordt gewezen op de malicieuze aard van drogredenen? De studenten voor wie dergelijke cursussen bedoeld zijn, zijn door de bank genomen immers al overtuigd van de onredelijkheid van deze discussiezetten. Hierbij mag men echter niet vergeten dat in het gerapporteerde empirisch onderzoek telkens paradigmatische, *clear cases* van de bedoelde drogredenen zijn geconstrueerd. In de praktijk van alledag is het vaak nogal lastig om drogredenen eenduidig te identificeren en zal daarbij doorgaans een beroep op context, achtergrondkennis, kennis van specifieke drogredenen en het analytisch vermogen moeten worden gedaan, wil een verantwoorde beslissing over het al dan niet aanwezig zijn van een specifieke drogreden genomen kunnen worden. Verder mag in dit kader niet vergeten worden dat blijkens onze empirische onderzoeken sommige drogredenen, zoals de logische variant van het *argumentum ad consequentiam*, in het geheel niet als een onredelijke zet worden herkend, en dat een aantal drogredenen, waaronder de *tu quoque*-variant van het *argumentum ad hominem*, afhankelijk van de context nu eens als een redelijke zet dan weer als een onredelijke zet wordt beschouwd. Daar komt nog bij dat het gemiddeld redelijkheidsoordeel van een aantal andere drogredenen, waaronder bijvoorbeeld het *argumentum ad misericordiam*, weliswaar nog onder het omslagpunt van 4 op de schaal van redelijkheid ligt ('noch redelijk, noch onredelijk'), maar toch gevaarlijk dicht in de buurt van het oordeel 'redelijk' komt. En deze laatste opmerking klemmt temeer wanneer men beseft dat in het algemeen gesproken de standaarddeviatie (de spreiding) van de gerapporteerde gemiddelde redelijkheidsscores voor de individuele drogredenen vrij groot is. Dit betekent dat, ook al mag een specifieke drogreden gemiddeld genomen als een onredelijke zet worden beschouwd, er toch nog heel wat proefpersonen in de door ons getrokken steekproeven zijn die daar totaal anders over denken. Tot slot mag niet vergeten worden dat uit het meer kwalitatief georiënteerde onderzoek waarin de proefpersonen gevraagd werd hun redelijkheidsoordeel te motiveren, keer op keer naar voren kwam dat onze proefpersonen bijzonder veel moeite hadden met de beantwoording van de vraag waarom een discussiebijdrage in hun ogen nu wel of niet redelijk was. Een redelijkheidsoordeel over een discussiebijdrage mag dan weliswaar snel en gemakkelijk geveld worden, beargumenteren waarom een specifieke bijdrage aan een discussie al dan niet redelijk is, is kennelijk een heel ander verhaal: vaak kwam er helemaal geen antwoord, en als er dan al een antwoord kwam bleek dat niet zelden gebaseerd op oppervlakkige, inhoudelijke kenmerken van het ter beoordeling voorgelegde materiaal.

Een andere overweging van didactische aard is dat in de pragma-dialectische opvatting van een adequate didactische praktijk drogredenen niet apart als afzonderlijke discussiefouten geleerd moeten worden, maar dat de leerling of student vooral het dialectische kader moet (leren) begrijpen. Het gaat erom dat er een reflectieve houding ten opzichte van argumentatie wordt aangeleerd. Voor drogredenen betekent dit vooral dat studenten begrijpen dat de regels voor redelijke discussies bepalend zijn en zich louter concentreren op een bepaalde vorm geen vruchtbare didactiek oplevert.

5 Twijfels en nuanceringen

Ondanks alle consistentie in de resultaten is er wellicht toch enige ruimte voor twijfel. Zijn al de onderzochte drogredenen nu echt wel zo onredelijk als op grond van de uitkomsten in tabel 1 gesuggereerd wordt? De in tabel 1 gepresenteerde gemiddelden zijn immers ‘louter’ schattingen en schattingen kunnen uiteraard fluctueren van de specifieke aard van de getrokken steekproef (proefpersonen) en afhankelijk van de specifieke aard van het concreet-talige materiaal dat geconstrueerd is als instantiatie van een (onderzochte) abstracte, ideaaltypische categorie ‘drogreden’. Zijn de vermelde schattingen wel zo nauwkeurig c.q. stabiel, kortom zijn de schattingen wel zo betrouwbaar dat een generaliserende conclusie als ‘gewone beoordelaren beoordelen de onderzochte drogredenen als onredelijke discussiezetten en hun respectieve niet-drogredelijke pendanten in het algemeen als redelijke discussiezetten’ gewettigd is?

In een aantal gevallen is replicatieonderzoek uitgevoerd – om interpretaties te schragen, om alternatieve verklaringen uit te sluiten en daarmee de interne validiteit te waarborgen, om de externe validiteit te optimaliseren en in weer een ander geval om kwalitatief onderzoek naar de motieven en de gronden waarop de proefpersonen hun redelijkheidsoordeel (zeggen te) baseren, mogelijk te maken. Dergelijke replicaties zijn relevant voor inzicht in de betrouwbaarheid van de verkregen uitkomsten. We beperken ons hier – ter wille van de eenvoud – tot die replicaties die in Nederland hebben plaatsgevonden.

Ondanks de omstandigheid dat dit Nederlandse replicatieonderzoek onveranderlijk onder andere steekproeven plaatsvond, ondanks het feit dat het aantal tekstuele representaties van een specifieke drogreden soms tot de helft werd teruggebracht, en ondanks de omstandigheid dat die representaties in de replicatieonderzoeken andere instantiaties van de onderzochte drogreden in kwestie vormden, komen de resultaten van de originele onderzoeken en de replicatie-onderzoeken – zeker wat de *ordinale* verhoudingen betreft – door de bank genomen op treffende wijze met elkaar overeen. Zie tabel 2.

Tabel 2: gemiddelde redelijkheidsscores voor drogredenen in hoofdonderzoek en in daarbij behorende replicatie
(Legenda: dir=directe aanval (abusive variant); ind=indirecte aanval (circumstantial variant); tu q.=‘jij-ook ‘bak’ (tu quoque-variant); mis=argumentum ad misericordiam; tab=drogreden van het taboe verklaren van een standpunt; ont=drogreden van het ontduiken van de bewijslast; geen pres.= geen presumptie)

ad hominem	dir.	ind.	tu q.
hoofdonderzoek	2.91	3.89	4.45
replicatie 1	2.99	3.47	3.82
replicatie 2	3.08	3.82	4.15
replicatie 3	2.99	3.84	4.56
replicatie 4	2.32	3.16	3.76
ad misericordiam	dir.	mis.	tu q.
hoofdonderzoek	3.15	3.86	4.56
replicatie	2.93	3.32	4.29

(Vervolg) Tabel 2: gemiddelde redelijkheidsscores voor drogredenen in hoofdonderzoek en in daarbij behorende replicatie
 (Legenda: dir=directe aanval (abusive variant); ind=indirecte aanval (circumstantial variant); tu q.=jij-ook (tu quoque-variant); mis=argumentum ad misericordiam; tab=drogreden van het taboe verklaren van een standpunt; ont=drogreden van het ontduiken van de bewijslast; geen pres.= geen presumptie)

taboe verklaren	tab.	dir.	tu q.	
hoofdonderzoek	2.79	2.83	4.37	
replicatie	3.18	3.06	4.52	
ontduiken (niet gemengd)	ont.	dir.	tu q.	
door standpunt als vanzelfsprekend voor te stellen	3.04	3.18	4.23	
replicatie	2.81	2.57	3.93	
ontduiken (niet-gemengd)				
door persoonlijk garant te staan	ont. (belofte)	ont. (stuurder)	deugdelijke belofte	deugdelijke stuurder
	3.29	2.77	5.18	5.14
replicatie	3.07	2.68	5.08	4.92
ontduiken (gemengd)	geen pres.	waarheden	veranderingen	beschuldigingen
geschil)	2.72	3.45	3.48	5.28
replicatie	2.55	3.51	3.57	5.45

De in tabel 1 gegeven schattingen van de onredelijkheid van drogredelijke en niet-drogredelijke discussiezetten zijn dus, ook al bevatten ze onmiskenbaar een zekere onbetrouwbaarheidsmarge, relatief stabiel. We mogen er al met al van uitgaan dat de onderzochte drogredenen in de regel door gewone beoordelaren inderdaad als onredelijke zetten worden beschouwd;⁷ en, ook al wordt dit ten behoeve van de overzichtelijkheid niet gerapporteerd in bovenstaande tabel, zetten waarin geen discussieregel wordt overtreden worden redelijk bevonden.

Tabel 1 en 2 gezamenlijk ontkrachten tevens een mogelijk bezwaar tegen het gebruik van de 7-punts Likert-schaal om proefpersonen de redelijkheid van discussiezetten te laten beoordelen: hoe kunnen we er zo zeker van zijn dat de proefpersonen van min of meer dezelfde interpretatie en invulling van het normatief-theoretische begrip ‘redelijkheid’ zijn uitgegaan, terwijl in al de instructies aan de proefpersonen willens en wetens niets over de inhoud, de betekenis en de reikwijdte van dit cruciale begrip is megedeeld? Spelen de per individu wellicht uiteenlopende interpretaties van de term ‘redelijkheid’ niet een versluierende rol? En zou dit kardinale begrip ‘redelijkheid’ niet veel adequater gemeten zijn, zo luidt een vaak geuit bezwaar van propagandisten van het zogenaamde ‘multiple scaling’, met behulp van een aantal schalen die elk afzonderlijk een iets ander deelaspect van dit cruciale begrip zouden (moeten) dekken (zoals ‘adequaat’, ‘fair’, ‘aangepast’, ‘acceptabel’, ‘gegrond’, ‘ter zake’ en ‘relevant’), maar gezamenlijk een betere en meer valide dekking van het integrale concept ‘redelijkheid’ zouden vormen?

Om minstens twee redenen spelen uiteenlopende interpretaties van het begrip ‘redelijkheid’, zo die er al mogen zijn, geen contaminerende rol van betekenis. In de eerste plaats zijn in vrijwel elk uitgevoerd onderzoek vooraf predicties geformuleerd

over, bijvoorbeeld, de ordinale verhoudingen in redelijkheid tussen de in dat specifieke onderzoek onderzochte drogredenen. Zo werd bijvoorbeeld in het allereerste onderzoek binnen het project Redelijkheidsconcepties, het *ad hominem*-onderzoek waarin de drie varianten onderzocht werden, voorspeld dat de directe aanval minder redelijk zou worden gevonden dan de indirecte aanval, en dat deze indirecte aanval op zijn beurt weer als minder redelijk zou worden beoordeeld dan de *tu quoque*-variant. Predicties als deze werden keer op keer door de data bevestigd – zo werd het hier gegeven voorbeeld in vier onafhankelijke replicatie-onderzoeken in Nederland geconfirmeerd en opnieuw bevestigd in Spanje, Engeland, Duitsland en Indonesië. Zulk soort confirmaties zijn rondit ondenkbaar wanneer elk individu bij de beoordeling van de (on)redelijkheid van discussiebijdragen zou zijn uitgegaan van zijn eigen, unieke en strikt particularistische opvatting over de betekenis van het begrip ‘redelijkheid’, een opvatting die nauwelijks enige overlap of overeenkomst zou vertonen met die van andere individuen. Redelijkheid is – zeker in Nederland – een begrip dat in het alledaagse spraakgebruik door de ‘modale’ Nederlander frequent gebezigd wordt en waarover beslist geen diametraal uiteenlopende interpretaties bestaan – iets wat evenzeer naar voren is gekomen in het meer kwalitatief georiënteerde onderzoek naar motiveringen van de gegeven redelijkheidsoordelen.

Ten tweede zijn de in tabel 1 en 2 gepresenteerde uitkomsten ondenkbaar als elk individu bij de redelijkheidsbeoordeling van drogredelijke en niet-drogredelijke discussiefragmenten ‘zo maar’ wat gedaan zou hebben, dat wil zeggen zou zijn uitgegaan van een eigen, idiosyncratische interpretatie en invulling van het begrip ‘redelijkheid’. Dat is echter overduidelijk niet het geval: er zit in de dat juist een structuur, systematiek en consistentie die volledig incompatibel is met het naar voren gebrachte bezwaar; de interpretaties mogen wellicht hier en daar wat uiteenlopen, maar dan toch in uiterst beperkte, controleerbare mate.

Het bezwaar tegen het gebruik van slechts één schaal om het cruciale begrip ‘redelijkheid’ te bestrijken, snijdt voor zover het om het onderhavige project gaat evenmin hout: in de pragma-dialectische argumentatietheorie zijn drogredenen en niet-drogredenen in theoretische zin immers gekoppeld aan het pragma-dialectische, normatieve begrip ‘redelijkheid’. Over andere aspecten als ‘fairheid’, ‘adequatheid’, ‘ethische aanvaardbaarheid’, ‘overtuigingskracht’ en dergelijke wordt in de pragma-dialectiek – een functionalistisch-procedurele theorie *pur sang* – uit principe geen enkele uitspraak gedaan – niet omdat al deze aspecten, vanuit een wat ander theoretisch perspectief beschouwd, *per se* onbelangrijk of irrelevant zouden zijn, maar omdat ze domweg niet relevant zijn binnen het gekozen theoretisch uitgangspunt. Daar komt nog bij dat er – even aangenomen dat ‘redelijkheid’ inderdaad een vaag begrip zou zijn waarvan de interpretaties tussen verschillende individuen sterk uiteenlopen – in feite een probleemverschuiving gecreëerd zou worden indien men dit overkoepelende begrip via een aantal schalen die elk een ander aspect van dat begrip geacht worden te bestrijken, zou proberen te meten: als dan al niet geheel duidelijk is wat redelijkheid inhoudt, zou dat dan wel duidelijk zijn met schalen als ‘fairheid’, ‘adequatheid’ en dergelijke? Uit de onderzoeksresultaten blijkt overigens dat één enkele schaal ter meting van het begrip ‘redelijkheid’ afdoende is, gelet op de consistentie, de convergentie en de confirmaties van theoretische voorspellingen in ons empirisch materiaal.

Weer een heel ander soort twijfel kan men koesteren bij de externe validiteit van al het verrichte onderzoek. Die externe validiteit – zo luidt het bezwaar – zou in ernstige mate beperkt worden door de specifieke aard van de steekproef proefpersonen: in vrijwel alle

gevallen gaat het om middelbare scholieren van rond de 16 tot 18 jaar. Toegegeven, er is hoofdzakelijk geëxperimenteerd onder middelbare scholieren, maar dat betekent niet dat de resultaten alleen geldig zouden zijn voor deze specifieke groep. Het *ad hominem*-onderzoek bijvoorbeeld is, juist met het oog op de externe validiteit, gerepliceerd onder een steekproef niet-middelbare scholieren (managers verbonden aan een bank), met eensluitende ordinale resultaten (zie tabel 2; replicatie 4 van het *ad hominem*-onderzoek). Sterker nog, deze meer volwassen proefpersonen blijken – in absolute zin – nog veel kritischer tegenover de drogredenen te staan dan onze doorgaans vrij jeugdige proefpersonen.

Betekenen de bovenstaande samenvattende bevindingen – drogredenen worden door gewone beoordelaren als onredelijk van de hand gewezen, deugdelijke discussiebijdragen worden als redelijk beschouwd – dat gewone beoordelaren ook het predikaat ‘animal rationale’ toegedicht mag worden? Geenszins. Ook al blijkt hun gedrag in verregaande mate in termen van een normatieve theorie, i.c. de pragma-dialectische argumentatietheorie, te kunnen worden gemodelleerd, gewone beoordelaren laten zich in hun oordeelsvorming over de redelijkheid of onredelijkheid van drogredenen niet alleen leiden door kritische overwegingen van puur rationele aard, maar soms ook door psychologische factoren waaraan door de bank genomen een wat minder rationele status moet worden toegekend. Zulke factoren, die in de vakliteratuur getypeerd worden met steekwoorden als ‘bias’, ‘set’, ‘vooringenomenheid’, of ‘bevooroordeeldheid’, hebben een contaminerende invloed op het puur-rationele oordelen en denken van onze beoordelaren en leiden bij hen doorgaans tot een vertekend, partijdig en subjectief beeld van wat men ‘de werkelijkheid’ pleegt te noemen.

We geven twee voorbeelden van deze contaminerende invloed, ontleend aan ons eigen empirisch onderzoek. In het onderzoek waarin de drogreden van het taboe verklaren van een standpunt op redelijkheid werd onderzocht, waren – ter wille van het realiteitsgehalte – in de standpunten die in de aangeboden tekstfragmenten ter discussie werden gesteld, geladen onderwerpen geïntroduceerd. Gevolg: proefpersonen – zo bleek uit voortgezet onderzoek – die het eens waren met het door een protagonist verkondigde standpunt en zich ook aan dat standpunt hadden gecommitteerd, vonden een aanval op dat standpunt (drogredelijk of niet) veel minder redelijk dan proefpersonen die het niet of in mindere mate eens waren met het betreffende standpunt – en omgekeerd: hoe minder men het eens was met een bepaald standpunt, hoe redelijker de aanval op dat standpunt werd gevonden (Van Eemeren, Garssen & Meuffels 2000c). Een duidelijk staaltje van vooringenomenheid en partijdigheid.

Het tweede voorbeeld waaruit de ‘perverterende’ invloed van psychologische factoren op het oordeel moge blijken (een voorbeeld overigens waarin door ons doelbewust de mogelijke invloed werd gemanipuleerd en ook als zodanig werd voorspeld) betreft het onderzoek naar de drogreden van het ontduiken van de bewijslast in gemengde verschillen van mening. Geheel overeenkomstig de predicties bleken de proefpersonen het ontduiken van de bewijslast in een gemengd verschil van mening als een onredelijke discussiezet te beoordelen; maar wanneer – en daar gaat het nu om – die bewijslast ontdoken werd door een partij die de presumptie aan haar kant had, dan werd deze drogredelijke zet de betreffende partij minder zwaar aangerekend (in vergelijking althans met die situatie waarin de betreffende partij de bewijslast probeert te ontduiken voor een door haar aangehangen niet-presumptief standpunt) (Van Eemeren, Garssen & Meuffels 2002a).

6 De onredelijkheid van drogredenen in pragma-dialectisch perspectief

De voornaamste bevindingen in het onderzoeksproject werden in het bovenstaand overzicht tot dusver in theoretisch-neutrale termen geformuleerd (drogredenen worden doorgaans onredelijk gevonden, terwijl de niet-drogredelijke pendanten door de bank genomen redelijk worden geacht). Geherformuleerd in pragma-dialectische termen zijn deze bevindingen de volgende:

discussiebijdragen waarbij sprake is van een overtreding van een pragma-dialectische discussieregel worden consequent onredelijk geacht, terwijl de bijdragen waarbij de betreffende pragma-dialectische regel niet is overtreden, redelijk worden gevonden.

Twee tot nu toe onbeantwoorde vragen dringen zich bij deze in theoretische termen geformuleerde (eind)conclusie op: (1) waarom achten gewone beoordelaren de discussiebijdragen waarin een pragma-dialectische regel overtreden is onredelijk en waarom achten zij de bijdragen waarbij zulks niet het geval is redelijk? Welk soort normen liggen aan die beoordeling ten grondslag? Even aangenomen dat gewone beoordelaren zich bij de beoordeling van de redelijkheid of onredelijkheid van discussiebijdragen op zoiets als normen oriënteren. (2) In welke mate komen die normen – opnieuw, aangenomen dat beoordelaren zich daarop oriënteren – overeen met de regels in het pragma-dialectische ideaalmodel? Met andere woorden: in welke mate zijn de pragma-dialectische discussieregels conventioneel deugdelijk?

Een theoretisch attractief, maar in empirisch opzicht enigszins onbevredigend antwoord op de eerste vraag luidt eenvoudigweg: omdat dergelijke discussiebijdragen (d.w.z. discussiebijdragen die als drogredenen moeten worden gecategoriseerd) overtredingen vormen van discussieregels die in procedurele zin *instrumenteel* zijn voor het oplossen van meningsverschillen. In feite wordt in dit antwoord de conventionele deugdelijkheid van de pragma-dialectische discussieregels toegeschreven, althans voor een groot deel, aan het probleemoplossend vermogen van die regels, dus aan hun probleemdeugdelijkheid.

In een aantal gevallen hebben onze proefpersonen hun redelijkheidsoordelen moeten motiveren, zodat onder meer kon worden nagegaan of gewone beoordelaren in de gaten hebben waar bij een specifieke drogredenen in argumentatietheoretisch opzicht de schoen wringt, en – in het verlengde daarvan – of ze zich bij het vormen van hun oordeel op min of meer abstract-algemene discussieregels oriënteren. Gewone beoordelaren mogen drogredenen dan wel afwijzen en deugdelijke discussiebijdragen aanvaardbaar achten, maar kunnen ze die afwijzing respectievelijk aanvaarding ook in min of meer expliciete termen beargumenteren? En doen ze daarbij een beroep op min of meer algemeen toepasbare regels? En zo ja, komen die dan min of meer overeen met de discussieregels?

Keer op keer is gebleken, zowel bij de mondelinge als bij de schriftelijke interviews die tijdens of na afloop van vrijwel elk onderzoek in het project Redelijkheidsconcepties plaatsvonden, dat voor onze proefpersonen in de leeftijd van 16 tot 18 jaar de beantwoording van de vraag *waarom* een discussiebijdrage al dan niet redelijk is, een buitengewoon moeilijke, abstracte kwestie is – een materie eigenlijk waarover onze proefpersonen kennelijk nog

nooit in expliciete zin hun gedachten hebben laten gaan. Ze discussiëren dagelijks, ze uiten hun twijfel over naar voren gebrachte standpunten, verwerpen ze, voeren tegenargumentatie aan, trekken oorspronkelijke twijfel aan geponeerde standpunten in, bekritisieren naar voren gebrachte argumenten en drogredenen, enzovoort – maar welke algemene regels of principes aan deze dagelijkse verbale, sociale en rationele activiteit van het argumenteren ten grondslag liggen, dat is voor onze proefpersonen een heel ander verhaal. De bewuste vraag naar de motivering die in vrijwel elk onderzoek gesteld werd ('Geef kort aan waarom je de [laatste] discussiebijdrage redelijk of onredelijk vindt') leidde in de regel tot een forse *non-respons* – overigens evident niet uit onwil bij de proefpersonen, maar veeleer uit onvermogen ('Ik heb duidelijk het gevoel dat hier iets mis is, maar ik zou echt niet kunnen aangeven waarom'). Als er al, op min of meer abstract niveau, door een proefpersoon een relevant antwoord gegeven wordt waaruit inzicht in de betreffende regel lijkt te kunnen worden afgeleid, dan blijkt dit antwoord vaak niet gegeneraliseerd te worden naar en toegepast te worden op soortgelijke, nieuwe gevallen. Bij nieuwe gevallen wordt niet zelden teruggegrepen op idiosyncratische, uniek-inhoudelijke aspecten van het concreet-talige materiaal.

Moelijk of niet, het neemt niet weg dat het *merendeel van de proefpersonen* bij het *overgrote deel van de onderzochte drogredenen* wel degelijk in de gaten heeft – en dat ook in vrij expliciete termen kan verwoorden – op welke gronden een *specifieke* drogreden deficiënt genoemd mag worden, zij het dat ze daarbij niet zozeer in abstract-algemene termen refereren aan universele discussieregels maar zich veeleer uitdrukken in concretistisch-aanschouwelijke termen die worden geïnduceerd door het discussiefragment waarin de betreffende drogreden wordt begaan. Het motiveren van een gegeven redelijkheidsoordeel blijkt, voor onze proefpersonen althans, zonder meer het moeilijkst bij het *argumentum ad consequentiam* en het gemakkelijkst bij de drogreden van het verschuiven van de bewijslast.

Zelfs bij het *argumentum ad consequentiam* (althans bij de pragmatisch variant daarvan) wijst de overgrote meerderheid van onze proefpersonen discussiebijdragen waarin de betreffende defectieve zet gedaan wordt, qua redelijkheid van de hand, ook al zijn ze in het geheel niet of amper in staat die afwijzing in expliciete termen te beargumenteren. Dit lijkt erop te wijzen dat het abstract-reflectieve vermogen om een oordeel over de (on)redelijkheid van een discussiebijdrage in min of meer expliciete termen te beargumenteren op zichzelf geen noodzakelijke voorwaarde vormt voor de acceptatie of de afwijzing van de betreffende zet. Dit vermogen blijkt evenmin een voldoende voorwaarde te vormen voor afwijzing of acceptatie: bij het verschuiven van de bewijslast bijvoorbeeld blijkt vrijwel elke proefpersoon 'zomaar' in staat de relevante discussieregel te formuleren die overeenkomt met de pragma-dialectische verdedigingsplichtregel, maar tot een consequente, systematische afwijzing van alle discussiebijdragen waarin de betreffende regel is overtreden, leidt dit niet. Dat de proefpersonen bij het formuleren van de pragma-dialectische regel voor de openingsfase: 'Wie beweert, moet bewijzen' geholpen zijn door in het betreffende experiment gebezigde uitdrukkingen als 'toon jij dan maar eens aan dat' of 'vertelt u dan maar eens waarom', 'bewijs jij dan maar eens dat' – formuleringen kortom die de proefpersoon bij wijze van spreken met z'n neus op de betreffende discussieregel drukken – staat wel vast: aan diezelfde regel wordt door de proefpersonen substantieel minder gerefereerd wanneer het om soortgelijke, maar andere instantiaties gaat van gevallen die bestreken worden door de verdedigingsplichtregel, bijvoorbeeld wanneer het gaat om de drogreden van het ontduiken van de bewijslast door persoonlijk garant te staan voor de juistheid van het standpunt. Onze oorspronkelijke

conclusie blijft derhalve overeind: bij de motivering van de afwijzing of acceptatie van discussiebijdragen doen onze proefpersonen in incidentele gevallen weliswaar een beroep op discussieregels, maar deze blijken primair te worden geïnduceerd door oppervlakkige kenmerken van het te beoordelen materiaal – van vergaande internalisatie en integratie op een diep niveau in het aanwezige kennisbestand is in ieder geval geen sprake.

Nu onze proefpersonen in hun motivering van het afwijzen of accepteren van discussiebijdragen zelden een expliciet beroep blijken te doen op discussieregels, en nu in empirisch opzicht eveneens is gebleken dat de beschikbaarheid van zulke regels – althans het vermogen die regels expliciet te verwoorden – noch een noodzakelijke noch een voldoende voorwaarde vormt voor een positief of negatief redelijkheidsoordeel over discussiebijdragen waarin geen respectievelijk wel een pragma-dialectische discussieregel is overtreden, kortom nu in empirisch opzicht gebleken is dat het meer kwalitatief georiënteerde onderzoek naar de motiveringen van gegeven redelijkheidsoordelen geen eenduidige conclusies oplevert voor de (mate van) conventionele deugdelijkheid van de pragma-dialectische discussieregels, resteert de vraag in welke zin dan het door ons uitgevoerde empirisch onderzoek, met zijn enorme hoeveelheid aan empirische data, indicaties kan opleveren voor de *mate* van conventionele deugdelijkheid van de vier onderzochte discussieregels voor de confrontatie-, de openings-, de argumentatie- en de afsluitingsfase.

Om die vraag te beantwoorden, zullen we gebruik maken van het kwantitatieve begrip ‘effectgrootte’ (*effect size*=ES); algemeen gesproken wijst effectgrootte (uitgedrukt als een getal tussen 0 en 1) erop hoe sterk onze proefpersonen een bepaalde drogreden qua onredelijkheid onderscheiden van de niet-drogredelijke pendant: hoe groter die effectgrootte, hoe sterker de discriminatie is, en omgekeerd, hoe kleiner die effectgrootte, hoe geringer het onderscheid in (on)redelijkheid is dat proefpersonen aanbrengen tussen de drogredelijke en de daarmee samenhangende niet-drogredelijke discussiezet. Een pragma-dialectische discussieregel heeft dus in relatieve zin een grotere conventionele deugdelijkheid naarmate de effectgroottes van de drogredenen die onder het bereik van die regel vallen groter zijn. In tabel 3 worden deze effectgroottes weergegeven.⁸

Tabel 3: overzicht van effectgroottes (ES) voor het onderscheid tussen de gemiddelde redelijkheidsscore voor de onderzochte drogredenen en voor de niet-drogredelijke pendant ervan

	Overtreding	Geen overtreding	ES
Overtredingen van de vrijheidsregel: confrontatiefase			
1. argumentum ad hominem (abusive variant)	2.91	5.29	.47
2. argumentum ad hominem (circumstantial variant)	3.89	5.29	.21
3. argumentum ad hominem (tu quoque variant)	4.45	5.29	.14
4. argumentum ad baculum (fysieke variant)	2.04	5.64	.57
5. argumentum ad baculum (niet-fysieke variant)	2.91	5.64	
6. argumentum ad baculum (directe variant)	1.86	5.41	.29
7. argumentum ad baculum (indirecte variant)	3.72	5.41	
8. argumentum ad misericordiam	3.86	5.06	.13
9. drogreden van het taboe verklaren van een standpunt	2.79	5.14	.46
10. drogreden van het heilig verklaren van een standpunt	2.68	5.67	.52

Tabel 3: overzicht van effectgroottes (ES) voor het onderscheid tussen de gemiddelde redelijkheidsscore voor de onderzochte drogreden en voor de niet-drogredelijke pendant ervan

Overtredingen van de bewijslastregel: openingsfase			
11. drogreden van het verschuiven van de bewijslast (niet-gemengd geschil)	2.37	4.51	.36
12. drogreden van het ontduiken van de bewijslast (niet-gemengd geschil) door het standpunt als iets vanzelfsprekends voor te stellen	3.04	4.68	.24
13. drogreden van het ontduiken van de bewijslast (niet-gemengd geschil) door persoonlijk garant te staan voor juistheid van het standpunt			
– via een belofte	3.29	5.18	.33
– via een stuurer	2.77	5.14	.45
14. drogreden van het ontduiken van de bewijslast (niet-gemengd geschil) door via hermetische/essentialistische formuleringen het standpunt te immuniseren voor kritiek	2.68	4.76	--
15. drogreden van het ontduiken van de bewijslast (gemengd geschil)			
bij standpunt zonder presumptieve status	2.72	5.68	.63
bij standpunt met presumptieve status (kandidaat-waarheid)	3.45	5.68	.41
bij standpunt met presumptieve status (veranderingen/vernieuwingen)	3.48	5.68	.45
Overtredingen van de argumentatieschemaregel: argumentatiefase			
16. argumentum ad consequentiam			
logische variant	3.92	4.39	.00
pragmatische variant	2.96	5.03	.37
17. argumentum ad populum	2.77	5.88	.40
18. drogreden van het hellend vlak	3.31	5.31	.25
19. drogreden van de verkeerde analogie	3.14	4.74	.29
Overtreding van de afsluitingsregel: afsluitingsfase			
20. argumentum ad ignorantiam	2.56	5.56	.50

De effectgroottes voor de pragma-dialectische regel voor de confrontatiefase variëren van .13 tot .57, met een mediane waarde van .38 (gemiddeld: .35), die voor de regel voor de openingsfase van .24 tot .63 (mediane waarde .41; gemiddelde waarde: .41), die voor de argumentatieschemaregel van .00 tot .40 (mediane waarde .29; gemiddelde waarde: .26), terwijl voor de exemplarisch onderzochte regel voor de afsluitingsfase de effectgrootte .50 bedraagt. Als algemene conclusie kan uit die mediane en gemiddelde waarden afgeleid worden dat:

- (1) de verschillen in mate van conventionele deugdelijkheid tussen de onderzochte vier pragma-dialectische discussieregels zeker niet spectaculair zijn
- (2) de regels – algemeen gesproken – een middelmatige tot vrij sterke mate van conventionele deugdelijkheid kan worden toegeschreven.

Zou men, ondanks de marginale verschillen, toch een rangorde in de mate van conventionele deugdelijkheid willen opstellen, dan zou – wanneer we de regel voor de afsluitingsfase gemakshalve even buiten beschouwing laten; deze is immers uitsluitend exemplarisch

onderzocht – de regel voor de openingsfase (de bewijslastregel) de topositie bekleden, vervolgens de regel voor de confrontatiefase (de vrijheidsregel) en tot slot de (onderzochte) regel voor de argumentatiefase (de argumentatieschemaregel).

Bij deze algemene conclusie dienen enkele nuanceringsen te worden aangebracht. In de eerste plaats hebben de in tabel 3 gerapporteerde effectgroottes slechts betrekking op een deel van het verrichte onderzoek – replicaties bijvoorbeeld zijn buiten beschouwing gelaten. Zou men alle berekende effectgroottes in de beschouwingen betrekken, dan luiden de conclusies echter niet fundamenteel anders. In de tweede plaats loopt de nauwkeurigheid van de schattingen van de mate van conventionele deugdelijkheid per regel nogal uiteen: er is bijvoorbeeld slechts één enkele overtreding van de afsluitingsfase onderzocht (zodat het weinig zin heeft om bij die regel generaliserende beweringen over de conventionele deugdelijkheid te doen), terwijl de confrontatie- en de openingsfase wat de aard van de daaronder vallende drogredenen betreft beide uitputtend zijn onderzocht. In de derde plaats, niet het minst belangrijk, leveren de data in tabel 3 slechts een indirect ‘bewijs’ voor de conventionele deugdelijkheid. Negatief geformuleerd leidt het geboden overzicht van de onredelijkheid van drogredenen – en van de redelijkheid van niet-drogredenen – tot de conclusie dat de verkregen resultaten *niet in strijd* zijn met de conventionele deugdelijkheid van de pragma-dialectische discussieregels. Immers, de zinnen die een overtreding vormen van deze regels worden voor het overgrote deel afgewezen, terwijl de zinnen die geen overtreding van deze regels vormen in de regel als redelijke discussiebijdragen worden geaccepteerd. Positief geformuleerd zouden de gepresenteerde data wellicht toch als ‘positive evidence’ voor die conventionele deugdelijkheid kunnen worden aangemerkt, zelfs al zijn de betreffende regels niet in directe maar slechts in indirecte zin onderzocht.

Een vergelijking met de argumentatie van een radicaal-empirisch ingesteld linguïst die als hypothese een grammaticale regel heeft geformuleerd voor bepaalde linguïstische regelmatigheden en die hypothese in empirische zin wil toetsen, werkt wellicht verhelderend. Stel dat die linguïst in een experiment aan proefpersonen door hemzelf geconstrueerde zinnen voorlegt die elk een confirmatie van de betreffende grammaticale regel constitueren, en ook zinnen die een overtreding van diezelfde regel vormen. Hij laat vervolgens dat conglomerat aan zinnen op aanvaardbaarheid beoordelen door naïeve beoordelaren, uitgaande van de assumptie dat geen enkele ‘alledaagse’ beoordelaar ooit in staat is de betreffende grammaticale regel in expliciete termen te formuleren. Mocht blijken dat de proefpersonen de gevallen die voldoen aan de regel aanvaardbaar en de gevallen die in strijd zijn met de regel afwijzen, wie zou dan dergelijke uitkomsten niet willen opvatten als een positieve indicatie voor de betreffende regel? Uiteraard zijn grammaticale regels van een wat andere orde dan de functioneel-procedurele regels van de pragma-dialectiek, maar de vergelijking maakt wel duidelijk welke confirmerende of falsifiërende status empirische gegevens in beginsel kan worden toegekend wanneer de conventionele deugdelijkheid van regels het onderwerp van studie vormt.

Bij wijze van samenvatting kan als algemene eindconclusie gesteld worden dat alle onderzoeksgegevens die in het 10-jarig project Redelijkheidskoncepties verkregen zijn erop wijzen dat de normen die gewone beoordelaren hanteren bij de beoordeling van de redelijkheid van discussiebijdragen tot op vrij grote hoogte overeenkomen met de normatief-theoretische normen die in de pragma-dialectische argumentatietheorie worden onderscheiden.

Noten

- 1 Zie voor meer gedetailleerd commentaar op het empirisch onderzoek van Bowker & Trapp: Van Eemeren, Garssen en Meuffels 2000a.
- 2 Zie Van Eemeren, Garssen & Meuffels 2000a, 2000b, 2000c, 2001, 2002a, 2002b, 2003a, 2003b, 2003c, 2003d, 2003e, 2004, 2005a, 2005b, 2005c, 2006a, 2006b, Van Eemeren, Grootendorst & Meuffels 1999, Van Eemeren, Grootendorst, Meuffels & Verburg 1997, Van Eemeren & Meuffels 2002, Van Eemeren, Meuffels & Verburg 1999 en Van Eemeren, Meuffels & Verburg 2000.
- 3 Men kan twisten over de vraag hoeveel verschillende drogredenen er precies in het onderzoeksproject zijn onderzocht. Die onduidelijkheid is een gevolg van het feit dat argumentatietheoretici het onderling niet eens zijn over de vraag of bijvoorbeeld de drie, traditioneel onderscheiden varianten van de *ad hominem*-drogreden (de *abuse*-variant, de *circumstantial*-variant en de *tu quoque*-variant) gecategoriseerd moeten worden als drie aparte, eigenstandige drogredenen of als drie verschillende verschijningsvormen van één en dezelfde soort drogreden. Diezelfde onduidelijkheid treedt bijvoorbeeld ook op bij de twee door ons onderscheiden varianten van de *ad consequentiam*-drogreden (waarbij de ene pragmatische variant parasiteert op pragmatische argumentatie, de logische variant op de *reductio ad absurdum*). Afhankelijk van de vraag of men zulke varianten als afzonderlijke drogredenen dan wel als min of meer toevallige verschijningsvormen van dezelfde drogreden beschouwt, komt men tot andere aantallen onderzochte drogredenen. Zolang echter maar duidelijk is hoe de verschillende (varianten van) drogredenen in instrumenteel-operationele zin geïnterpreteerd moeten worden, is de kwestie van het precieze aantal in het onderzoeksproject Redelijkheidsconcepties onderzochte drogredenen empirisch gesproken van ondergeschikt belang.
- 4 Het design van al het uitgevoerde experimentele onderzoek was onveranderlijk hetzelfde: een *repeated measurement design*, gecombineerd met een *multiple message design*. Alle aan de proefpersonen aangeboden tekstjes waren in een welbepaalde context geplaatst: soms werd die context uitgebreid beschreven (bijvoorbeeld bij de drogredenen die een overtreding van de vrijheidsregel vormen), soms werd volstaan met een korte, eenregele typering van de discussianten en de locatie waar de discussie plaatsvond (bijvoorbeeld bij de drogredenen die een overtreding vormen van de argumentatieschemaregel). De verschillen in de mate van uitgebreidheid waarin de context beschreven werd, zijn het gevolg van interne validiteitsoverwegingen: met het oog op het uitsluiten van alternatieve verklaringen (bijvoorbeeld beleefdheid) zijn de drogredenen die onder het bereik van de vrijheidsregel vallen allemaal ingebed in drie verschillende discussiecontexten (een huiselijke, een politieke en een wetenschappelijke context) die in de instructie uitgebreid aan de proefpersonen worden toegelicht (zie Van Eemeren, Garssen en Meuffels 2005c; Meuffels 2006).
- 5 Om een indruk te geven van de aard van de onderzochte drogredenen, volgt hier van elke drogreden een experimenteel voorbeeld (meer voorbeelden van de betreffende drogreden treft men aan in de oorspronkelijke artikelen). De nummering van de voorbeelden correspondeert met de nummers van de drogredenen in tabel 1.
 1. *argumentum ad hominem* (*abusive* variant; huiselijke discussiecontext)
 A: Volgens mij rijdt een Ford gewoon beter; hij zoekt over de weg.
 B: Daar kun jij niet over oordelen; jij hebt geen verstand van auto's.
 2. *argumentum ad hominem* (*circumstantial* variant; politieke discussiecontext)
 A: Naar mijn mening kunnen we het beste Stelcom B.V. nemen voor de dijkverzwaring; dat is echt het enige aannemersbedrijf in Nederland dat een dergelijke grootschalige klus aan zou kunnen.
 B: Verwacht u nu dat wij dat geloven? Het kan toch haast geen toeval meer zijn dat u juist dit bedrijf aanraadt: uw schoonvader is er de eigenaar van.

De conventionele deugdelijkheid van de pragma-dialectische discussieregels

3. *argumentum ad hominem* (tu quoque variant; huiselijke discussiecontext)

A: Volgens mij kun je beter niet zoveel chocola eten, schat; da's slecht voor je lijn.

B: Zeg jij maar niks; jouw buikje wordt ook alsmaar ronder.

4. *argumentum ad baculum* (fysieke variant; huiselijke discussiecontext)

A: Ik vind dat jullie mijn zakgeld moeten verhogen; al mijn vriendinnen krijgen veel meer zakgeld dan ik.

B: Als je daar nu nog één keer over zeurt, krijg je een draai om je oren.

5. *argumentum ad baculum* (niet-fysieke variant; wetenschappelijke discussiecontext)

A: Volgens mij zeggen de resultaten van uw onderzoek niet zo veel; er zijn tal van storende factoren aan te wijzen.

B: Als ik u was, zou ik die mening maar voor me houden. Eén telefoontje van mij is genoeg om de subsidie van uw onderzoek in te laten trekken.

6. *argumentum ad baculum* (directe variant; politieke discussiecontext)

A: Ik ben van mening dat die krakers in het pand mogen blijven. Dat pand staat al jaren leeg.

B: Let op uw woorden. Als dit uw standpunt is, stuur ik vanavond nog een knokploeg bij u langs.

7. *argumentum ad baculum* (indirecte variant; politieke discussiecontext)

A: Ik en mijn partij vinden het verstandiger het vreemdelingenbeleid aan te scherpen. Nederland is vol.

B: Van mij mag u dat best vinden, maar denkt u wel aan uw eigen veiligheid? Tegenstanders van uw standpunt gaan nogal eens over tot lichamelijk geweld.

8. *argumentum ad misericordiam* (huiselijke discussiecontext)

A: Volgens mij is het beter als we eens niet samen op vakantie gaan; jij houdt van strand en ik van bergen.

B: Dat kun je me niet aandoen! Dan moet ik helemaal in mijn eentje naar Torrelominos.

9. *drogreden van het taboe verklaren van een standpunt* (wetenschappelijke discussiecontext)

A: Ik ben van mening dat ook onze universiteit meer aandacht zou moeten schenken aan het klonen van mensen. Anders blijven we achter op de ontwikkelingen in Amerika.

B: Hou daarover op! Klonen is voor ons taboe.

10. *drogreden van het heilig verklaren van een standpunt* (wetenschappelijke discussiecontext)

A: Ik ben van mening dat Popper de grootste filosoof aller tijden is; zijn werk wordt nog altijd gebruikt.

B: In zijn tijd was hij misschien wel de grootste, maar nu toch niet meer? Het grootste deel van zijn theorie is immers al lang weerlegd.

A: Ach kom nou toch! Voor mij is Popper onaantastbaar.

11. *drogreden van het verschuiven van de bewijslast* (niet-gemengd geschil; huiselijke discussiecontext)

A: Volgens mij is jouw vriendje een beetje achterbaks.

B: Hoezo? Waarom vind je dat?

A: Leg jij me dan maar eens uit dat hij dat niet is.

12. *drogreden van het ontduiken van de bewijslast* (door het standpunt als iets vanzelfsprekends voor te stellen) (niet-gemengd geschil)

A: Volgens mij is dat vele televisiekijken van jou slecht voor je ontwikkeling.

B: Hoezo?

A Dat staat als een paal boven water.

13. *drogreden van het ontduiken van de bewijslast* (door persoonlijk garant te staan voor juistheid van het standpunt) (niet-gemend geschil)

–via een belofte

Directeur Blom is van mening dat het bedrijf moet wachten met uitbreiden vanwege de slechte economie.

Manager DeVries meent dat het juist nu de tijd is om de concurrentie een slag voor te zijn.

Blom: Maar lopen we dan niet teveel risico?

DeVries: Ik beloof je dat binnen een jaar de economie aantrekt en dat je veel winst zult maken.

–via een stuurder

Marjolijn en haar vriendin zitten tijdens hun vakantie in een park terwijl ze passerende vreemdelingen met elkaar bespreken. Een stel passeert. Marjolijn meent dat het de ware liefde is, Karin meent van niet.

Marjolijn: Waarom denk je dan dat het misgaat tussen die twee?

Karin: Vertrouw me nou maar, die jongen heeft last van bindingsangst.

14. *drogreden van het ontduiken van de bewijslast* (niet-gemengd geschil)

door via hermetische/essentialistische formuleringen het standpunt te immuniseren voor kritiek

A Fransen zijn levensgenieters.

B: Nou, dat geldt anders niet voor Jean en Pierre: dat zijn zulke zuurpruimen.

A Dat kan best zijn, maar hoe dan ook: Fransen zijn van nature levensgenieters.

15. *drogreden van het ontduiken van de bewijslast* (gemengd geschil)

bij standpunt zonder presumptieve status

Binnen een politieke partij wordt gediscussieerd over de geschiktheid van de heer Jansen voor het lijsttrekkerschap. Mevrouw De Boer acht Jansen ongeschikt, de heer Gerritsen denkt dat hij wel geschikt is.

Gerritsen: Wat maakt de heer Jansen volgens u zo ongeschikt voor het lijsttrekkerschap?

De Boer: Het is aan u om te verklaren waarom hij *wel* geschikt is.

bij standpunt met presumptieve status (kandidaat-waarheid)

Henk zegt dat het voor Nederlandse middelbare scholieren over het algemeen makkelijker is om Frans te leren is dan Engels. Ellen vindt dat onzin. Volgens haar is Engels juist veel makkelijker.

Henk: Waarom denk je dat Engels makkelijker is?

Ellen: Dat hoeft *ik* toch niet uit te leggen? Vertel *jij* maar waarom Frans volgens jou makkelijker is.

bij standpunt met presumptieve status (veranderingen/vernieuwingen)

Wouter vindt dat de maximumsnelheid in Nederland verhoogd moet worden naar 150 kilometer per uur. Van Onno hoeft dat niet. Onno vindt dat het gewoon 120 moet blijven.

Wouter: Waarom vind je eigenlijk dat het 120 moet blijven?

Onno: Nee, *jij* moet uitleggen waarom je het wilt verhogen naar 150.

16. *argumentum ad consequentiam*

logische variant

(Journalist van een regionale krant tegen collega's op het redactiebureau)

A: Het kan niet anders dan dat het NOS-Journaal neutraal is in haar berichtgeving.

De conventionele deugdelijkheid van de pragma-dialectische discussieregels

B: Waarom vind je dat?

A: Omdat we anders geen bron hebben voor objectieve berichtgeving.

pragmatische variant

(Twee zonzonaanbidsters op het strand)

A: Het lijkt mij aannemelijk dat de zon nooit zal opbranden.

B: Hoezo?

A: In dat geval wordt al het leven op aarde toch onmogelijk?

17. argumentum ad populum

(Toeristen op Schiphol)

A: Amsterdam is de meest criminele stad van Nederland.

B: Hoe kom je daarbij?

A: Nou, dat vindt toch iedereen.

18. drogreden van het hellend vlak

(Twee vrienden op straat)

A: Ik vind niet dat je je kauwgum op straat mag gooien.

B: Hoezo?

A: Voor je het weet gooit iedereen zijn kauwgum op straat. Dan duurt het niet lang meer voor mensen ook lege blikjes overal neerkwakken en binnen de kortste keren dumpt iedereen zijn vuilniszakken gewoon op straat. Uiteindelijk ligt de straat zo vol dat je er niet eens meer veilig kunt lopen.

19. drogreden van de verkeerde analogie

(Twee directieleden van een voetbalclub tegen elkaar)

A: De spelregels voor het voetbal zouden aangepast moeten worden om het voetbal aantrekkelijker te maken voor het publiek.

B: Hoe kom je daar nu bij?

A: Een commercieel bedrijf verandert zijn producten ook voortdurend om ze aantrekkelijker te maken voor de consument.

20. argumentum ad ignorantiam

De hond van Thijs en Lieke ligt continu in zijn mand te slapen. Thijs en Lieke vragen zich af wat er aan de hand is. Thijs beweert dat hun hond ziek is. Lieke is daar niet zo zeker van. De discussie eindigt als volgt:

Lieke: Na al jouw uitleg en argumenten twijfel ik nog steeds.

Thijs: Tja, ik weet er ook niets meer over te zeggen.

Lieke: Dat bewijst dan toch dat ik gelijk heb. Die hond is helemaal niet ziek!

- 6 Naar alle waarschijnlijkheid is het verschil in redelijkheid tussen drogreden nr. 14 en de redelijke pendant daarvan corrupt; het betreffende verschil kan dan ook niet zonder meer gegeneraliseerd worden. In elk empirisch onderzoek is vooraf gevraagd of de betreffende leerlingen op de hoogte waren en kennis hadden van de specifieke te onderzoeken drogreden, teneinde te garanderen dat de resultaten gegeneraliseerd zouden kunnen worden naar de populatie 'naïeve beoordelaren'. In een post-experimentele sessie is tevens, ter wille van de ecologische validiteit, na elk onderzoek aan de leerlingen gevraagd of ze in de gaten hadden gekregen waar het in het betreffende onderzoek precies om draaide. Als proefpersonen inderdaad achter het doel van een onderzoek komen, dan zijn de verkregen data waarschijnlijk corrupt (vanwege de alom tegenwoordige tendens bij

de proefpersonen om de hypothese van de onderzoeker te bevestigen). In het onderzoek waarin de drogreden van het ontduiken van de bewijslast via het immuniseren van het standpunt centraal stond, werden fragmenten aangeboden bestaande uit drie gespreksbeurten als: 'A: Fransen zijn levensgenieters. B: Nou, dat geldt anders niet voor Jean en Pierre: dat zijn zulke zuurpruimen. A: Dat kan best zijn, maar hoe dan ook: Fransen zijn van nature levensgenieters.' In de eerste beurt presenteert spreker A een standpunt waarbin sprake is van een ongekwantificeerde uitdrukking die als stereotype kan worden opgevat ('Studenten zijn leergierig', 'Brazilianen houden van dansen', enzovoort). Spreker B reageert daarop in de tweede beurt met concrete tegenvoorbeelden om het stereotype te ontkrachten. Spreker A laat zich niet beïnvloeden door deze kritiek, maar handhaaft zijn standpunt en herformuleert dit door een essentialistische uitdrukking toe te voegen ('in wezen', 'van nature', 'eigenlijk', enzovoort). Het lijkt er veel op dat de proefpersonen, ondanks onze inspanningen om dit tegen te gaan, toch achter het doel van het onderzoek zijn gekomen. Dat bleek niet alleen uit de reacties tijdens de post-experimentele sessie, maar ook uit het feit dat twee proefpersonen op eigen houtje veranderingen aanbrachten in de aard van de (bevolkings)groepen bij de geïmmuniseerde standpunten. Het stereotype "Fransen zijn levensgenieters" werd, bijvoorbeeld, omgevormd tot "Nederlanders zijn gierig". Vanuit het oogpunt van ecologische validiteit is dit experiment waarin de drogreden van het ontduiken van de bewijslast via het gebruik van hermetische/essentialistische formuleringen centraal stond in de reeks van al het uitgevoerde onderzoek ongetwijfeld het meest dubieus. In ieder geval kan men geen staat maken op de validiteit van de data.

- 7 Uit de resultaten in tabel 1 en 2 mag overigens niet worden afgeleid dat de *tu quoque*-drogreden onder alle omstandigheden als een redelijke zet wordt beschouwd; in tabel 1 en 2 is immers geabstraheerd van de variabele 'discussiecontext', terwijl de *tu quoque*-drogreden onveranderlijk als een onredelijke zet blijkt te worden beschouwd wanneer deze in een wetenschappelijke discussiecontext wordt begaan. Buiten deze specifieke context, een context die het abstracte (normatieve) ideaal van een kritische discussie het dichtst benadert, wordt de *tu quoque*-drogreden doorgaans als een redelijke zet gezien.
- 8 De in tabel 3 gerapporteerde effectgroottes betreffen niet de bekende effectgrootte-indices als eta, eta-squared, omega of d, maar de door een factor verklaarde proportie variantie van de totale variantie (exclusief de variantie die moet worden toegeschreven aan de 'nuisance' variabele 'Proefpersoon'). De wat meer bekende effectgrootte-indices als eta en dergelijke (die primair gedefinieerd zijn voor *fixed effect*-modellen) zijn simpelweg niet toepasbaar op het statistische model dat ten grondslag ligt aan de gehanteerde designs in het onderzoeksproject Redelijkheidconcepties. Ter toelichting op tabel 3 nog het volgende: voor drogreden nr. 14 ontbreekt een effectgrootte omdat het onderzoek waarin de betreffende drogreden werd onderzocht van dubieuze ecologische validiteit is (zie noot 6), voor drogreden nr. 16 bedraagt de effectgrootte per definitie 0 (geen verschil tussen drogreden en niet-drogredelijke pendant), terwijl voor drogreden 4-5 en 6-7 er bij de statistische significantietoetsing geen verschil is gemaakt tussen de varianten van de betreffende ad baculum-drogredenen: deze varianten werden immers niet op grond van theoretische overwegingen geïntroduceerd, maar op grond van empirische interne valideits-overwegingen: bij de statistische toetsing is dan ook geen rekening gehouden met het verschil tussen deze onderscheiden varianten.

Bibliografie

- Barth, E.M. & E.C.W. Krabbe (1982).** *From axiom to dialogue*. Berlin: De Gruyter.
- Bowker, J.K. & R. Trapp (1992).** Personal and ideational dimensions of good and poor arguments in human interaction. In: F.H. van Eemeren & R. Grootendorst (eds.) *Argumentation illuminated*. Amsterdam: Sic Sat, 220-230.
- Eemeren, F.H. van, B. Garssen & B. Meuffels (2000a).** De onredelijkheid van de *ad misericordiam*-drogreden. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 22, 1, 22-40.

De conventionele deugdelijkheid van de pragma-dialectische discussieregels

- Eemeren, F.H. van, B. Garssen & B. Meuffels (2000b).** Oordelen over het verschuiven van de bewijslast. In: Rob Neutelings, Nicole Ummelen & Alfons Maes (red.) *Over de grenzen van de taalbeheersing. Onderzoek naar taal, tekst en communicatie*. Den Haag: Sdu Uitgevers, 141-150.
- Eemeren, F.H. van, B. Garssen & B. Meuffels (2000c).** De (on)redelijkheid van de drogreden van het taboe verklaren van een standpunt. In: Rob Neutelings, Nicole Ummelen & Alfons Maes (red.) *Over de grenzen van de taalbeheersing. Onderzoek naar taal, tekst en communicatie*. Den Haag: Sdu Uitgevers, 129-140.
- Eemeren, F.H. van, B. Garssen & B. Meuffels (2001).** De pragma-dialectische vrijheidsregel empirisch onderzocht. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 23, 2, 106-131.
- Eemeren, F.H. van, B. Garssen & B. Meuffels (2002a).** De rol van presumpties bij het ontduiken van de bewijslast. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 24, 2, 120-145.
- Eemeren, F.H. van & R. Grootendorst (1992).** *Argumentation, Communication, and Fallacies. A Pragma-dialectical Perspective*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Eemeren, F.H. van & R. Grootendorst (1996a).** *Dat heeft u mij niet horen zeggen*. Amsterdam: Contact. Heruitgave Amsterdam: Rozenberg.
- Eemeren, F.H. van & R. Grootendorst (1996b).** *Waar slaat dat nou weer op? De taal van het meningsverschil*. Amsterdam: Contact.
- Eemeren, F.H. van, R. Grootendorst, B. Meuffels & M. Verburg (1997).** Hoe redelijk vindt men *ad hominem*-drogredenen? In: H. van den Bergh, D. Janssen, N. Bertens & M. Damen (red.). *Taalgebruik ontrafeld; Verslag van het 7e VIOT-congres te Utrecht*. Foris: Dordrecht, 41-54.
- Eemeren, F.H. van & R. Grootendorst & B. Meuffels (1999).** De onredelijkheid van de *ad baculum*-drogreden. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 21, 1, 29-48.
- Eemeren, F.H. van & B. Meuffels (2002).** Ordinary arguers' judgments on *ad hominem* fallacies. In: Frans H. van Eemeren (ed.) *Advances in pragma-dialectics*. Sic Sat: Amsterdam/Vale Press: Newport News, Virginia, 45-64.
- Eemeren, F.H. van, B. Garssen & B. Meuffels (2002b).** The Unreasonableness of the *Ad Baculum* Fallacy. In: G. Thomas Goodnight (2002). *Arguing communication & culture 1*. Selected papers from the Twelfth NCA/AFA Conference on Argumentation. Washington D.C.: National Communication Association, 343-350.
- Eemeren, F.H. van, B. Garssen & B. Meuffels (2003a).** The conventional validity of the pragma-dialectical freedom rule. In: Frans H. van Eemeren, J. Anthony Blair, Charles A. Willard & A. Francisca Snoeck Henkemans (eds.) *Proceedings of the Fifth International Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. Amsterdam: Sic Sat, 275-280.
- Eemeren, F.H. van, B. Garssen & B. Meuffels (2003b).** I don't have anything to prove here. The (un)reasonableness of evading the burden of proof. In: Frans H. van Eemeren, J. Anthony Blair, Charles A. Willard & A. Francisca Snoeck Henkemans (eds.) *Proceedings of the Fifth International Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. Amsterdam: Sic Sat, 281-284.
- Eemeren, F.H. van, B. Garssen & B. Meuffels (2003c).** De pragma-dialectische argumentatieschemaregel empirisch onderzocht. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 25, 2, 158-180.
- Eemeren, F.H. van, B. Garssen & B. Meuffels (2003d).** Het is vervelend en dus niet waar: Oordelen over de *ad consequentiam*-drogreden. In: Luuk van Waes, Pol Cuvelier, Geert Jacobs & Isabelle de Ridder (red.) *Studies in Taalbeheersing 1*. Assen: Van Gorcum, 118-123.
- Eemeren, F.H. van, B. Garssen & B. Meuffels (2003e).** Oordelen over de drogreden van het ontduiken van de bewijslast. In: Luuk van Waes, Pol Cuvelier, Geert Jacobs & Isabelle de Ridder (red.) *Studies in Taalbeheersing 1*. Assen: Van Gorcum, 124-133.
- Eemeren, F.H. van, B. Garssen & B. Meuffels (2004).** Oordelen over de (on)redelijkheid van het argumentum *ad ignorantiam*. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 26, 4, 291-302.

- Eemeren, F.H. van, B. Garssen & B. Meuffels (2005a).** Ordinary Language Users' Assessments of Misuse of Argumentation Schemes. In: David Hitchcock (ed.) *The uses of argument: Proceedings of a conference at McMaster University, 18-21 May 2005*. Hamilton: Media Production Services, McMaster University, 66-74.
- Eemeren, F.H. van, B. Garssen & B. Meuffels (2005b).** This can't be true, that would be terrible: Ordinary arguers judgements about *ad consequentiam* fallacies. In: Charles A. Willard (ed.) *Critical Problems in Argumentation*. Selected Papers from the 13th Biennial Conference on Argumentation Sponsored by the American Forensics Association and National Communication Association August, 2003. Washington: National Communication Association, 2005, 669-675.
- Eemeren, F.H. van, B. Garssen & B. Meuffels (2005c).** The conventional validity of the pragma-dialectical freedom rule. In: Frans H. van Eemeren & Peter Houtlosser (eds.). *Argumentation in practice*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, 349-365.
- Eemeren, F.H. van, B. Garssen & B. Meuffels (2006a).** La validez convencional de la regla pragma-dialéctica de libertad. In: *Journal Praxis N° 9 Lenguaje, Argumentación y Discurso*, Universidad Diego Portales, 17-32. [Transl. of van Eemeren, Garssen and Meuffels (2003a), The conventional validity of the pragma-dialectical freedom rule.]
- Eemeren, F.H. van, B. Garssen & B. Meuffels (2006b).** Apples and oranges, peer pressure, and other such troublemakers: Ordinary arguers' opinions about violations of the pragma-dialectical argument scheme rule. In: Patricia Riley (ed.) *Engaging argument. Selected papers from the 2005 NCA/AEA Summer Conference on Argumentation sponsored by the National Communication Association, the American Forensic Association and the University of Utah*. Alta: National Communication Association, 445-452.
- Eemeren, F.H. van & R. Grootendorst (1988).** Rationale for a pragma-dialectical perspective. *Argumentation*, 2, 2, 271-291.
- Eemeren, F.H. van, R. Grootendorst, B. Meuffels & M. Verburg (1999).** The (un)reasonableness of *ad hominem* fallacies. In: F.H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. Blair, C. Willard (eds.) *Proceedings of the Fourth International Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. Amsterdam: Sic Sat, 172-177.
- Eemeren, F.H. van, B. Meuffels & M. Verburg (2000).** The (Un)Reasonableness of Ad Hominem Fallacies. *Journal of Language and Social Psychology*, 19, 4, 416-435.
- Meuffels, B. (2006).** De vrijheidsregel; convergente operaties in empirisch *ad hominem*-onderzoek. In: Bart Garssen & Francisca Snoeck Henkemans (red.) *De redelijkheid zelve; Tien pragma-dialectische opstellen voor Frans van Eemeren*. Amsterdam: Rozenberg Publishers, 11-22.
- Schreier, M.N., N. Groeben, U. Christmann, R. Nuse & E. Gauler (1993).** Indicators of argumentational integrity in everyday conversation. *Argumentation*, 7, 205-219.
- Schreier, M.N. & N. Groeben (1995).** Unfairness in argumentative discussions. Relevant factors and prototypical manifestations in spoken language. In: Frans H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. Blair, C. Willard (eds.) *Proceedings of the Third International Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. Amsterdam: Sic Sat, 276-286.
- Schreier, M.N., N. Groeben & U. Christmann (1995).** "That's not fair!" Argumentational integrity as an ethics of argumentative communication. *Argumentation*, 9, 267-289.

Signaleringen

Kraak, A. (2006) *Homo loquens en homo scribens. Over natuur en cultuur bij de taal*. Amsterdam: Amsterdam University Press. ISBN: 9789053569542/9053569545. Prijs: € 44,95. (456 pp).

In het postuum verschenen werk *Homo loquens en homo scribens. Over natuur en cultuur bij de taal* betoogt de in 2005 overleden hoogleraar Algemene Taalwetenschap Kraak dat de uitvinding van het schrift onderzoek naar de gesproken taal heeft mogelijk gemaakt. Hiermee werpt hij een nieuw licht op de verhouding tussen de natuurtalige en cultuurtalige mens. Waar in de analyse van wetenschappelijke verhandelingen de spraakklank als basis voor het schrift wordt gehouden, benadert de wetenschapper de relatie tussen spreken en schrijven juist andersom.

De publicatie is het sluitstuk van een lange academische carrière. Kraak studeerde Nederlandse Taal- en Letterkunde aan de Universiteit van Amsterdam, waar hij in 1966 promoveerde op *Negatieve zinnen: een methodologische en grammatische analyse* en samen met Wim Klooster zijn standaardwerk *Syntaxis* (1968) schreef. Van 1970 tot zijn emeritaat in 1993 was hij hoogleraar Algemene Taalwetenschap aan de Radboud Universiteit Nijmegen, waar hij het spanningsveld tussen schrift en spraak tot onderzoeksobject verkoos.

Dit spanningsveld staat centraal in *Homo loquens en homo scribens*. Kraak geeft in vijf

hoofdstukken een kritische analyse van de gevestigde ideeën over het alfabetische schrift en de traditionele grammatica. In het eerste hoofdstuk 'Vorming tot schriftelijkheid' concludeert de auteur dat het schrift en de schriftelijke taal zelfstandige vormen van tekening en gebruik zijn. Volgens Kraak is het onderwijs echter vooral gericht op de technische voorwaarden van kunnen lezen en schrijven, en wordt voorbijgegaan aan hogere doelstellingen die bereikt kunnen worden na intensieve jarenlange oefening.

In hoofdstuk 2, getiteld 'De alfabetische bril', geeft Kraak aan dat het alfabetische schrift tot op heden als een klankschrift is beschouwd. De auteur verwerpt deze opvatting. Als bewijs hiervoor noemt hij volkeren die geen schrift kennen of gebruik maken van een schrift dat niet klankgerelateerd is (zoals het Chinees).

Het derde hoofdstuk gaat over de oorsprong en ontwikkeling van het schrift. Ook hier poogt de auteur de weergavemythe – de projectie van de geschreven taal op de gesproken taal – te ontcrachten. De alternatieve, semiologische theorie van Roy Harris speelt hierbij een belangrijke rol. Hij verklaart hoe visuele tekens, die in uiteenlopende culturen al duizenden jaren gebruikt werden, verbonden konden worden met de taal. Op deze manier zou de ontwikkeling van het schrift geen zaak geweest zijn van toenemende klankmatigheid, maar van overname van een bestaand schrift voor het schrijven van andere talen.

Hoofdstuk 4 ‘De logisch-filosofische bril’ gaat in op de ‘intellectuele’ gevolgen voor een cultuur wanneer zij schriftelijk wordt. Zo hangt de schriftcultuur bij de Oude Grieken samen met het open en kritische karakter van deze cultuur. Deze kritiek is de drijvende kracht in intellectuele ontwikkeling en heeft in belangrijke mate bijgedragen aan het ontstaan van een wetenschappelijke houding. Een opvatting die voor het eerst gepresenteerd is in Jack Goody’s en Ian Watts essay *The consequences of Literacy* (1967). Daarnaast bespreekt Kraak de verhouding tussen grammatica en logica en komt tot de slotsom dat beide de schriftelijke taal tot voorwaarde hebben.

Het vijfde en laatste hoofdstuk ‘De eenheid van taal en denken als mystérie’ bespreekt de laatste denkbeelden van Chomsky en Fodor. Kraak weersprekt hun opvatting over de eenheid van taal en denken, waar geen empirische aanwijzingen en onderzoeksbevindingen voor bestaan. Ook zij zouden hun denkbeelden presenteren vanuit een ‘gekleurde schriftelijke’ bril.

De verkennende bespiegelingen over de verhouding tussen de gesproken taal en de geschreven taal laten zien hoe het schrift van invloed is geweest op ons beeld van het spreken (en denken). Hiermee tornt de auteur aan het vanzelfsprekende idee (‘letters corresponderen met afzonderlijke klanken’) dat taalgebruikers over deze verhouding hebben.

Everdien Rietstap

Koetsenruijter, Willem & Rinke Berkenbosch (2006). *Cijfers in het nieuws*. Amsterdam: Boom onderwijs. ISBN: 9085063051. Prijs € 22,50. (196 pp).

‘Stijging van prijzen op woningmarkt is over de top heen’, ‘Ziekte bedreigt Chinese varkens’ en ‘Onaanvaardbaar risico op over-

stromingen’. Aan journalisten de taak om deze informatie, die gebaseerd is op cijfers, inzichtelijk te maken. Volgens Koetsenruijter en Berkenbosch, beiden onder meer werkzaam als tekstschrijver, besteden de bestaande journalistieke leerboeken echter niet of nauwelijks aandacht aan cijfers. Zij schreven daarom een boek over ‘schrijven over cijfers’, getiteld *Cijfers in het nieuws*. De auteurs richten zich daarbij specifiek op aankomende journalisten. Maar, zo vermelden zij in de inleiding, het boek heeft wellicht ook wat te bieden voor meer ervaren nieuwsproducten en kritische nieuwsconsumenten.

Hoe je moet schrijven over cijfers wordt besproken in acht hoofdstukken die afzonderlijk van elkaar kunnen worden gelezen. Het eerste hoofdstuk is een soort inleiding waarin met name gewezen wordt op de manipulatieve mogelijkheden van cijfers: ze lijken betrouwbaar, maar zijn het resultaat van een reeks menselijke en dus subjectieve keuzes. De volgende hoofdstukken bestaan uit praktisch rekenwerk (h. 2), het beoordelen van cijfers (h. 3 t/m 6) en het schrijven over cijfers (h. 7). Hoofdstuk 8 en de bijlagen moeten volgens de auteurs worden gezien als een toegift. Ze bevatten verwijzingen naar belangrijke, handige of interessante cijfers (denk aan windsnelheid en de kracht van een aardbeving), relevante websites en opgaven voor verdere verdieping.

Bij het lezen van de eerste hoofdstukken blijkt het instapniveau niet heel hoog te liggen. Hoofdstuk 2, dat bestaat uit ‘tien sommen die iedere journalist moet kunnen maken’, begint met een uitleg over tellen, afronden en breuken. Zo komen we onder meer te weten dat ‘een procent een honderdste deel is van iets’. Hoewel het ego van veel lezers wellicht wat gekrenkt raakt door de vooronderstelling dat zij deze kennis ontberen, moet al snel worden toegegeven dat het hier toch eigenlijk een welkome opfriscursus betreft. Want hoe zat het ook al weer met modus, mediaan en standaarddeviatie?

Bovendien is het een opfriscursus die vanaf het begin in relatie wordt gebracht met het journalistieke vakgebied. Dit betekent dat alle sommen worden toegelicht met voorbeelden uit nieuwsberichten, en vooral ook dat daarbij wordt aangegeven wat de valkuilen zijn. Zo blijkt de opmerking van Mart Smeets dat er bij een touretappe een miljoen mensen langs de kant stond, met behulp van een eenvoudig rekensommetje te moeten worden beoordeeld als onmogelijk en dus onzin.

Dit laatste, het beoordelen van cijfers, krijgt met name in de volgende hoofdstukken veel aandacht (h. 3 t/m 6). Deze zijn specifiek gericht op methodologie en het beoordelen van enquêtes, grafieken en tabellen. De auteurs pretenderen daarbij niet dat het hoofdstuk over methodologie tot gedegen kennis op dit gebied zal leiden: ze wijzen de lezer slechts op de belangrijkste valkuilen. Dit betekent onder meer dat begrippen als validiteit en betrouwbaarheid nog eens worden toegelicht en dat er wordt gewezen op de waarde van ranglijstjes en resultaten die 'een beetje significant' zijn. Deze invalshoek is ook gekozen voor de hoofdstukken over enquêtes, tabellen en grafieken. Bij de laatste twee gaat het echter niet alleen over het maken van een juiste beoordeling, maar ook over het zelf samenstellen van een tabel of grafiek: dat is tenslotte een van de manieren om cijfers voor het publiek inzichtelijk te maken.

De ruimte die besteed wordt aan het echte schrijven over cijfers is naar verhouding kort; slechts één van de acht hoofdstukken is hieraan gewijd. Hoofdstuk 7 moet echter gezien worden als het op een rijtje zetten van tips die in de vorige hoofdstukken al kort aan bod zijn gekomen. Inhoudelijk sluiten deze tips voor een groot deel aan bij bestaande schrijfadviezen: vermeld je bronnen, wees zorgvuldig, denk mee met je publiek, verzamel goede beelden. Sommige tips zijn wat meer cijfergericht: cluster

je cijfers, kies ze met zorg (niet te groot, niet te klein).

Het boek richt zich, zoals gezegd, in de eerste plaats op studenten journalistiek. De vooronderstelling dat zij hun cijferkennis zouden willen (of moeten) aanvullen of opfrissen lijkt mij een terechte. Het is echter vooral de journalistiek kritische invalshoek die mij van grote meerwaarde lijkt. Het boek wijst op allerlei mogelijke valkuilen, geeft veel voorbeelden, gaat er niet heel diep op in, maar geeft wel de mogelijkheid tot verdieping. Dit laatste gebeurt met name door bijzonder goed toegelichte verwijzingen naar andere relevante literatuur. Om deze kennis tot zich te nemen, moeten lezers zich echter wel door een oerwoud aan uitroeptekens heen werken (geen pagina zonder een zin als 'Makkelijk zat!' of 'Dat is ook wat waard!'); een soort e-mailstijl met behoud van officiële spelling. Dit doet gelukkig niets af aan de bruikbaarheid van het boek.

Yvon Tonnard

Bertina, Marianne (2006). *Gewoon goed Nederlands. Schrijven voor de lezer.* Amsterdam: Uitgeverij Boom. ISBN10: 9085062152 | ISBN13: 9789085062158. Prijs: 26,50. (280 pp).

Gewoon goed Nederlands is primair geschreven voor studenten aan de hogeschool of de universiteit, die de basisprincipes van het geschreven Nederlands niet (meer) paraat hebben. Marianne Bertina, de auteur van het boek, probeert 'het sluimerende taalgevoel dat iedere Nederlandse student met zich meedraagt nieuw leven in te blazen' (p. 9).

In vijf stappen wordt de schrijfvaardigheid tot leven gewekt. In hoofdstuk 1 wordt de relatie tussen denken, praten en schrijven beschreven. Veel aandacht is er voor het gebruik van leestekens, omdat Bertina die

als onmisbaar beschouwt in de vertaling van gesproken taal naar geschreven taal. In hoofdstuk 2 staat het werkwoord centraal. Daarbij komen onder andere verschillende soorten werkwoorden aan de orde (koppelwerkwoorden, hulpwerkwoorden, enz.), werkwoordstijden (tegenwoordige tijd, verleden tijd, enz.) en werkwoordsspelling, zoals de onvermijdelijke regel van *'t kofschip*. Hoofdstuk 3 en 4 draaien om respectievelijk eenvoudige zinnen en samengestelde zinnen, waarbij onder meer woordvolgorde, ontleden en stijlkwesaties aan de orde komen. Hoofdstuk 5 sluit af met een overzicht van genres en stijlen, aan de hand van teksten van bijvoorbeeld Renate Dorrestein en Karel van het Reve. Ieder hoofdstuk eindigt bovendien met een stel opdrachten, aan de hand waarvan de lezers kunnen toetsen of hun kennis van de Nederlands taal weer boven water is gekomen.

Bertina illustreert haar richtlijnen voor schriftelijk taalgebruik met vele voorbeelden uit kranten, tijdschriften en boeken. Zo gebruikt ze een fragment uit Couperus' *Eline Vere* om het gebruik van gedachtepuntjes toe te lichten (p. 42), presenteert ze een tekst van Grunberg om verschillende soorten werkwoorden aan te duiden (p. 54-55) en illustreert een personeelsadvertentie van de Belastingdienst dat korte zinnen voor dynamiek zorgen (p. 125). Lezers die deze voorbeelden goed bestuderen, bereiken wellicht het doel dat Bertina met de voorbeelden heeft: het verstevigen van een in de basis aanwezig taalgevoel.

Niet alleen met voorbeelden probeert Bertina haar toelichtingen kracht bij te zetten, maar ook met metaforen. Termen uit de filmwereld worden ingezet om de grammatica te verduidelijken. Zo is de schrijver ineens een 'taalregisseur' (p. 101), die kan 'beslissen welke "acteur" welke rol krijgt' (p. 103). Het onderwerp wordt voorgesteld als de acteur die de actie uitvoert (p. 105), de persoonsvorm als de vaste handlanger van

de acteur (p. 106) en het meewerkend voorwerp als een bijrol (p. 116). Omdat Bertina nu eens de klassieke termen hanteert en dan weer de filmtechnische terminologie, is het mogelijk dat het de lezer begint te duizelen, iets wat Bertina juist wil voorkomen.

In het voorwoord wordt al aangekondigd dat alles 'op een luchtige manier' aan de orde komt, 'in begrijpelijke taal' (p. 9). Deze gedachte uit zich in het gebruik van Engelse terminologie ('Een kwestie van *need to know*', p. 17; 'Een *bestselling novel* van Nederlandse bodem', p. 27; 'het geschreven woord wordt op zijn beurt weer *food for thought*', p. 46). Ook leidt de drang tot luchtigheid in onconventionele kopjes als 'De apostrof: een catastrofe?' (p. 39), 'Leverancier van details: de bijvoeglijke bepaling' (p. 118) en 'Kernzin met bijzin op de montagetafel' (p. 157). Misschien houden deze stilistische middelen de aandacht van de lezers vast. Of het begrip van de lezers erdoor ook toeneemt, is zeer de vraag.

Als de lezers nog niet voldoende aangesproken worden door de vele voorbeelden, metaforen, Engelse woorden en ongebruikelijke kopjes, dan worden ze misschien wel aangesproken door Bertina's mening over de nieuwe spelling. Deze deelt ze namelijk met het lezerspubliek: 'De bedoeling is dat alles veel eenvoudiger wordt, maar dat pakt niet altijd even gelukkig uit. Maar dat de apèlplaats de *appelplaats* zou moeten worden, is te gek voor woorden' (p. 43). En: 'Het zal je wel duidelijk zijn: de nieuwe spellingregels zijn niet altijd lezersvriendelijk' (p. 45). Als de lezers er al vertrouwen in hadden dat 'gewoon goed Nederlands', zoals de titel luidt, een haalbare kaart is, dan neemt dat vertrouwen waarschijnlijk niet toe door Bertina's expliciete evaluatie van de spellingsregels.

Een andere kanttekening is te plaatsen bij de volgorde van de hoofdstukken. Je zou je kunnen afvragen of het logisch is om eerst de leestekens uitgebreid aan de orde

te stellen (hoofdstuk 1), voordat je aandacht besteedt aan taalkundige principes (hoofdstuk 3 en 4). Om de richtlijnen voor het gebruik van leestekens goed te kunnen interpreteren (zoals kommagebruik), zullen de lezers immers eerst zinsdelen moeten kunnen herkennen en benoemen.

Iedereen zal het met Bertina eens zijn dat grammatica niet op een ingewikkelde manier beschreven hoeft te worden. Maar *Gewoon goed Nederlands* laat zien dat luchtigheid niet per se vereenvoudiging impliceert; ze kan de inhoud zelfs nodeloos ingewikkeld maken. Of het boek kan concurreren met de standaardwerken op het gebied van taaladvies, zoals Renkema's *Schrijfwijzer*, is dan ook de vraag.

Ester Šorm

Haverkate, Henk (2006). *Zou ik misschien toch nog eventjes een klein vraagje mogen stellen? Nederlandse omgangsvormen in intercultureel perspectief. De rol van beleefdheid in onze taal en cultuur.* Amsterdam: Rozenberg Publishers. ISBN: 97851708882. Prijs € 19,50. (242 pp).

In ons land waar regelmatig onbegrip en vooroordelen ontstaan tussen groepen met uiteenlopende culturele achtergronden, is nu een boek verschenen dat inzicht geeft in een van de oorzaken van miscommunicatie. Hoogleraar in de Spaanse taalkunde Henk Haverkate wijdt het boek *Zou ik misschien toch nog eventjes een klein vraagje mogen stellen?* aan beleefdheidsnormen. De kern van het boek is dat kennis van deze normen onontbeerlijk is voor succesvolle interculturele communicatie.

Haverkate baseerde de tekst op zijn wetenschappelijke werk *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico*. (1994) Om tegemoet te komen aan de vraag naar populairwetenschappelijke boeken over maatschappelijke

onderwerpen, paste hij zijn publicatie aan. Het resultaat is een boek dat zeer toegankelijk is voor studenten, vertalers en geïnteresseerde leken. Bovendien biedt het ook een heldere introductie in de beleefdheidstheorie voor hen die zijn geïnteresseerd in interculturele communicatie.

In het boek functioneert Brown & Levinsons werk *Politeness. Some universals in language usage* (1987) als leidraad om inzicht te verschaffen in de cultuurverschillen en –overeenkomsten op het gebied van beleefdheid. Aan de hand van Brown en Levinsons theorie worden beleefdheidsstrategieën van het Nederlands vergeleken met tientallen andere talen en culturen, zoals het Spaans, Turks en Chinees. Haverkate gebruikt Searles taalhandelingsstheorie om de verscheidene vormen van beleefde taaluitingen, zoals uitnodigingen en verzoeken, te beschrijven. Daarnaast wordt met behulp van Grices conversationeel samenwerkingsbeginsel een verband gelegd tussen de maxims voor succesvolle communicatie en beleefdheidsuitingen.

Na de algemene introductie in hoofdstuk 1 legt Haverkate in hoofdstuk 2 uit dat het gedrag van mensen enerzijds draait om het streven naar waardering (dit wordt omschreven met het begrip *positive face*) en anderzijds naar de wens om niet belemmerd te worden in hun bewegingsvrijheid (oftewel *negative face*).

In hun taalgebruik houden mensen ook rekening met de wensen van hun gesprekspartner door positieve en negatieve beleefdheidsstrategieën toe te passen. Positieve beleefdheid komt het imago van de ander ten goede en creëert solidariteit tussen de gesprekspartners. In hoofdstuk 3 wordt aan de hand van verschillende taalhandelingen besproken hoe dit in verschillende culturen tot uitdrukking wordt gebracht. Sprekers die een beleefde bewering willen doen, kunnen bijvoorbeeld onzekerheid laten doorschemeren of overeenstemming suggereren.

Hoofdstuk 4 behandelt negatieve beleefdheidsstrategieën, die tot doel hebben om respect uit te drukken voor de bewegingsvrijheid van de ander. Een voorbeeld hiervan is een verzoek zo voorzichtig te formuleren, dat de gesprekspartner zich niet gedwongen voelt om de gevraagde gunst te verlenen. Omdat bij negatieve beleefdheid de autonomie van de ander voorop staat, veroorzaakt zij distantie tussen sprekers.

Haverkate laat in hoofdstuk 3 en 4 zien dat veel misverstanden worden veroorzaakt doordat in bijvoorbeeld Zuid-Europese culturen solidariteit de omgangsnorm is, terwijl de norm in Noord-Europese landen distantie is. Hij illustreert dit met sprekende voorbeelden, zoals het volgende:

Peter: Aan de Costa vond ik de mensen afstandelijk en soms een beetje stuurs. Het eten bijvoorbeeld, werd niet vriendelijk geserveerd. Ik denk dat ze daar hun geld toch wel binnenkrijgen.

Peter verwacht een 'alstublieft' als zijn eten wordt geserveerd, maar, zo legt Haverkate uit, in een solidaire cultuur als de Spaanse worden zulke uitingen bij vanzelfsprekende handelingen niet gedaan. De verschillen tussen Westerse en Aziatische culturen, die onder andere duidelijk zichtbaar zijn in de wijze waarop wordt omgegaan met complimenten en uitnodigingen, komen ook aan bod.

In hoofdstuk 5 wordt ingegaan op de rol van beleefdheid bij informatieoverdracht. Grices maxims van kwaliteit, kwantiteit en relevantie vormen hiervoor het uitgangspunt. Bij de schending van een van deze maxims kan namelijk het positieve zelfbeeld van de spreker, de luisteraar of derden in het gedrang komen. Haverkate bespreekt bijvoorbeeld uitvoerig het gebruik van ironie. Ook toont hij dat een overschot aan informatie, zoals in het overdreven verwijt 'Ik heb je al honderd keer gezegd dat je de

deur achter je dicht moet doen!' het positieve zelfbeeld van de ander kan beschadigen. Aan de andere kant kan de schending van een maxime ook het imago beschermen, bijvoorbeeld als kritiek door een tekort aan informatie wordt afgezwakt.

Haverkate behandelt in hoofdstuk 6 ook non-verbale beleefdheid. Heel kort bespreekt hij het belang van gebaren en fysieke afstand tot de gesprekspartner voor het creëren van solidariteit danwel distantie. Het laatste hoofdstuk omvat de gespreksetiquette zoals die over het algemeen in Westerse culturen geldt, zoals 'val de spreker niet in de rede' en 'schenk aandacht aan wat de spreker zegt'. Ook in dit hoofdstuk worden de Westerse regels vergeleken met de normen in andere culturen.

Er zijn vele herkenbare voorbeelden in het boek opgenomen en achterin zijn bovendien de originele teksten van de voorbeelden te vinden en een termen- en cultuurenregister. *Zou ik misschien toch nog eventjes een klein vraagje mogen stellen?* biedt een solide theoretische basis en heeft een vlotte, soms humoristische, schrijfstijl. Hierdoor is het boek niet alleen geschikt voor de beginner, maar geeft het ook lezers die zich op professioneel vlak met taal en communicatie bezighouden een helder overzicht van de cultuurverschillen op het gebied van beleefdheid.

Lotte van Poppel

Uit de tijdschriften

Tekst[blad], jrg 13, nrs. 3 en 4.

Rita Stiekema gaat op zoek bij uitgeverij Hebri die de nieuwe atlas *Nederland wereldland* heeft geproduceerd, een atlas waarin 'het in Nederland wonende kind als uitgangspunt is genomen'. Persuasieonderzoekers Jos Hornikx en Daniel O'Keefe laten aan de hand van een meta-analyse zien dat Europese reclame die aangepast is aan de Europese cultuur nauwelijks meerwaarde heeft, terwijl aanpassing aan cultureel bepaalde waarden elders wel werkt. Bart Garssen bespreekt het nieuwe fenomeen van de argumentatiekaart. De argumentatiekaart biedt een overzicht van alle argumenten voor en tegen een standpunt over een bepaalde heikele kwestie (bijvoorbeeld, moet Turkije toetreden tot de Europese Unie?). Lucien Splinter gaat verder in zijn serie over het Simplified Technical English (STE), de taal die ontworpen is om leesbare onderhoudshandboeken te schrijven voor vliegtuigmonteurs. Dit keer gaat het over een aantal grammaticale vuistregels uit het STE ('gebruik geen werkwoordsconstructies met drie of meer werkwoordsvormen'). In de serie 'Uit de praktijk' spreekt Felix van der Laar met medisch redacteur en vertaler Jan Bosmans, die van mening is dat de Vlaamse medische wereld meer zijn best moet doen om in het Standaardnederlands te communiceren en dus af moet zien van het gebruik van woorden als 'comprimé' (tabletje) of 'grippaal syndroom' (griepje). In nummer 4 buigt Edwin Lucas zich over

de schrijfstijl van Jan Blokker. Velen wijzen op Blokkers vlijmscherpe en onnavolgbare stijl, maar zeggen er niet bij welke stilistische kenmerken hiervoor verantwoordelijk zijn. Lucas doet een poging en constateert ondermeer dat Blokker vaak eensgezindheid veronderstelt tussen schrijver en lezer, veel retorische vragen gebruikt en een bijzondere spelling hanteert (z'n, m'n, d'r). Robert van der Zwan bespreekt de denkbelden van Yuri Engelhard, expert op het vakgebied van de informativisualisatie, die een grammatica voor *graphics* probeert te ontwikkelen. Marije van Amelsfoort gaat in op het samen schrijven. Samen schrijven blijkt enkele voordelen te hebben, zoals de onmiddellijke feedback van de ander en het feit dat de medeauteur de tekst beter kan corrigeren dan de oorspronkelijke auteur. Maurice Vandebroek bespreekt vervolgens *Google Docs & Spreadsheets*, dat een handig hulpmiddel kan zijn bij het samen schrijven. In de serie 'Uit de praktijk' vertellen een aantal professionele schrijvers over hun ervaringen met het schrijven in teamverband. Pieter Bosschier bespreekt ten slotte de functie en het samenstellen van een register bij een tekst.

Tijdschrift voor Communicatiewetenschap, jrg. 35, nr. 3.

Steve Paulussen betoogt dat *computer-assisted reporting*, journalisten stimuleert aan primaire nieuwsgaring te doen. Hanny den Ouden en Carel van Wijk vragen zich af of

adverteerders er verstandig aan doen om het taalgebruik in advertenties die bedoeld zijn voor jongeren aan te passen aan deze doelgroep. Ze hebben dit onderzocht voor zogenoemde intensiverders. Het blijkt dat jongeren de reclameteksten met intensiverders minder goed waarderen en dat deze teksten ook minder overtuigend zijn.

Onze Taal jrg. 76 nr. 7/8, nr 9.

Jan Erik Grezel schrijft over de taal op *datingsites*. Het blijkt voor de *daters* nog niet zo makkelijk om een effectieve tekst te schrijven waaruit hun persoonlijkheid blijkt. Veel persoonlijke beschrijvingen bestaan uit louter clichés, in andere wemelt het van de taal- en spelfouten. René Appel spreekt Adriaan van Dis over diens problemen met de schrijftaal. Van Dis, die vaak wordt geprezen om zijn soepele zinnen en sierlijke, puntige formuleringen en rake typering, heeft veel last gehad van dyslexie en heeft nog steeds problemen met de spelling. Riemer Reinsma buigt zich over de leus *Oranje boven!* De vraag is: oranje boven wie of wat? Jan Kuitenbrouwer doet een suggestie voor de komende 75 jaar van het Genootschap Onze Taal: waak voor het academisch gildedenken; het moet wel leuk blijven. Matthijs de Winter zet termen uit het kampeerdersjargon bijeen. Lex van Boetzelaar doet verslag van zijn Opperlandse oproep om zogenoemde zelfvervullers in te sturen: woorden die zijn wat ze zeggen (woord, **vet**, samenhaspeling, vijflettergrepig). Het hoofdthema van nummer 9 is de grondwet en het Nederlands. Naar aanleiding van de voornemens om een grondwetartikel te ontwerpen waarin de positie van het Nederlands wordt vastgelegd gaat Berthold van Maris na hoe dit artikel eruit zou moeten komen te zien en welke problemen het zou moeten oplossen. Jan Erik Grezel portretteert de Bond tegen het vloeken. De door de bond opgezette

vloekmonitor registreert het vloeken op alle Nederlandse televisiezenders. De bond bestrijdt tegenwoordig overigens niet alleen godslasteringen maar ook grove taal. In zijn serie over het Bargoens bespreekt Ewoud Sanders de uit het Hebreeuws overgenomen woorden *gozer* en *hoteldebotel*. Edwin Lucas en Marcel Uljee interviewen Arthur Japin tot slot over diens schrijfstijl en schrijfgewoontes.

Bart Garssen

Abstracts

Volume 29

no.3 2007

Daniel O'Keefe

Northwestern University, USA

Persuasive Effects of Strategic Maneuvering: Some Findings from Meta-Analyses of Experimental Persuasion Effects Research

ABSTRACT: Meta-analyses of the persuasive effects associated with various strategic maneuvers are reviewed. Both maneuvers that involve alternative ways of presenting a given argument or set of arguments (e.g., gain-framed versus loss-framed appeals) and maneuvers that involve presenting different sets of substantive arguments (e.g., one-sided messages, which provide only supporting arguments, versus two-sided messages, which both present supporting arguments and discuss opposing arguments) are found to make relatively little difference to persuasiveness; across eight different maneuvers, the average effect size corresponds roughly to a correlation of .07. Thus although there is little reason to fear that superficial presentational variations will deeply affect persuasive success, there is similarly little reason to hope that substantive argumentative variation will have dramatic effects.

KEYWORDS: persuasion, meta-analysis, strategic maneuvering

Bert Meuffels

Universiteit van Amsterdam, The Netherlands

Strategic Maneuvering in empirical perspective

ABSTRACT: In this article two closely related claims are tested that are derived from what can be called 'the model of strategic maneuvering': (1) the reasonableness conceptions of ordinary arguers are to a large extent in agreement with the pragma-dialectical norms for critical discussion, and (2) ordinary arguers regard discussion moves convincing only if they regard these moves as reasonable. After a short overview of the model of strategic maneuvering is given the empirical data are presented that are relevant for these two claims.

KEY WORDS: argumentation, pragma-dialectics, strategic maneuvering, an empirical interpretation of the model of strategic maneuvering, empirical persuasion effect research

Jos Hornikx

Radboud University Nijmegen,
The Netherlands

How good are language users in selecting persuasive evidence?

ABSTRACT: Argumentation theorists have formulated normative, critical questions that can be used to judge the quality of argumentation. In recent studies, such a normative approach towards argument quality (what should be persuasive?) has been compared with descriptive approaches (what is persuasive?). In this study, a similar comparison between expected and actual persuasiveness is made, using lay people as judges. In particular, the argument quality of different evidence types is studied. The question is addressed as to how good lay people are at selecting persuasive evidence. An answer to this question is provided by comparing the actual persuasiveness of evidence types in Hornikx and Hoeken (2005) with the expected persuasiveness of the same evidence types, which is investigated in the current study. Dutch and French participants ranked statistical, anecdotal, causal, and expert evidence in terms of their expected persuasiveness for eight different claims. Both cultural groups expected statistical evidence to be the most persuasive type of evidence to other people, followed by expert, causal, and anecdotal evidence. A comparison of these rankings with the results of Hornikx and Hoeken (2005) reveals that lay people are quite good at selecting persuasive evidence: How relatively persuasive they expected evidence types to be, often corresponded with their actual persuasiveness.

KEYWORDS: actual persuasiveness, argument quality, evidence, experiment, expected persuasiveness

Anneke de Graaf, José Sanders, Hans Beentjes and Hans Hoeken

Radboud University Nijmegen, The Netherlands; Free University Amsterdam, The Netherlands

The role of identification in narrative persuasion

ABSTRACT: Stories can influence their readers' attitudes and opinions. This article investigates whether reader identification with characters in the story plays a role in this process of narrative persuasion. Identification is a combination of connections readers can have with characters, such as empathy, sympathy and perceived similarity. Two versions of one story were written in which two characters had conflicting interests. The story was told from the perspective of one character in one version and from the perspective of the other character in the other version. Perspective was expected to have an effect on identification with both characters, which in turn was expected to influence the acceptance of attitudes that were implied by the characters. The versions of the story were administered to two groups of respondents ($N = 60$). Results showed that empathy with the characters was influenced by the perspective from which the story was told. Readers also accepted attitudes more that were implied by the character whose perspective they had read. However, this effect was not mediated by empathy.

KEYWORDS: narrative persuasion, identification, empathy, perspective

Frans Van Eemeren, Bart Garssen and Bert Meuffels

Universiteit van Amsterdam, The Netherlands

The conventional validity of the pragma-dialectical discussion rules

ABSTRACT: In this paper an overview is presented of the most salient research results that were gathered for a comprehensive empirical research project on the ordinary arguer's opinion about fallacies. In total 24 fallacies were studied in this project which lasted ten years. Subsequently the theoretical and practical implications of the research results are discussed. Finally, the questions is answered to what extend these research results are indicative of the conventional validity of the pragma-dialectical discussion rules.

KEYWORDS: fallacies, pragma-dialectics, reasonableness, empirical research, conventional validity



H. Knip

2007. 128 p. € 19,50

ISBN 978 90 232 4306 9

Wetenschappers tussen ambitie en illusie

Over persoonlijk loopbaanonderhoud in het hoger onderwijs

Persoonlijk loopbaanonderhoud van medewerkers is tegenwoordig ook binnen wetenschapsorganisaties – zoals universiteiten, onderzoeksinstellingen en hogescholen – een actueel thema. In dit boek komen ruim driehonderd wetenschappers aan het woord die dagelijks in universitaire kringen verkeren en deelnemen aan een workshop persoonlijk loopbaanonderhoud, om de balans op te maken van hun loopbaan tot nu toe, om hun huidige taak en werkplek te verkennen en om plannen te maken voor de toekomst. Ze zijn gedreven professionals, maar de meeste van hen behoren, hoewel de veertig gepasseerd, niet tot 'de top'. Soms omdat iemand daar geen ambitie voor heeft, soms ook omdat het bereiken van de top een illusie is gebleken.

Uit hun verhalen rijst een gevarieerd en indringend beeld op van hoe het is om heden ten dage bij een wetenschapsorganisatie als de universiteit werkzaam te zijn. De grote hoeveelheid informatie die de afgelopen tien jaren beschikbaar is gekomen, is in dit boek geordend naar een aantal onderwerpen. Aan de orde komen onder meer het beperkte carrière-perspectief van wetenschapsprofessionals, de druk waaronder het klassieke profiel van de professional door veranderende arbeidsrelaties is komen te staan, sterke en kwetsbare kenmerken van de beroepspersoonlijkheid van de wetenschapper en het belang van effectief (academisch) leiderschap. Bovendien bevat dit boek talrijke adviezen en suggesties voor alle bij het thema betrokken partijen.

Meer informatie en online bestellen: www.vangorcum.nl

www.vangorcum.nl/nieuwsbrief
altijd op de hoogte van de nieuwste uitgaven


Van Gorcum

Koninklijke Van Gorcum BV
Postbus 43, 9400 AA Assen
[t] 0592 37 95 56
[e] verkoop@vangorcum.nl



H. Hoeken, B. Hendriks,
P.J. Schellens
2007. 392 p. € 45,00
ISBN 978 90 232 4307 6

Studies in taalbeheersing 2

Studies in taalbeheersing 2 biedt een overzicht van recente ontwikkelingen in taalbeheersingsonderzoek in Nederland en Vlaanderen. De bundel presenteert een selectie van bijdragen aan VIOT 2005, het tiende taalbeheersingscongres van de Vereniging voor Interuniversitair Overleg Taalbeheersing (VIOT). Dit congres vond plaats van 7 tot 9 december 2005 aan de Radboud Universiteit Nijmegen.

De thema's van de artikelen in de bundel variëren van onderzoek op het terrein van tekstontwerp, argumentatie, conversatie, tekstbegrip, mondelinge presentaties, tekststructuur en beheersing van de vreemde talen. Net zo gevarieerd als de thema's zijn de gehanteerde onderzoeksmethoden, uiteenlopend van kwalitatieve analyses van conversaties, kwantitatieve analyses van tekststructuren, survey-onderzoek tot experimenten.

Studies in taalbeheersing 2 is bedoeld voor taalbeheersers en tekstwetenschappers, maar ook voor docenten en studenten toegepaste taalkunde, voorlichting en zakelijke communicatie. Veel artikelen bieden tevens relevante informatie voor tekstschrijvers en communicatie-professionals in overheid en bedrijf.

Meer informatie en online bestellen: www.vangorcum.nl

www.vangorcum.nl/nieuwsbrief
altijd op de hoogte van de nieuwste uitgaven

**Van Gorcum**

Koninklijke Van Gorcum BV
Postbus 43, 9400 AA Assen
[t] 0592 37 95 56
[e] verkoop@vangorcum.nl



J. Kole

2007. 204 p. € 22,50

ISBN 978 90 232 4358 8

Werkzame idealen

Ethische reflecties op professionaliteit

Professionals zijn van levensbelang voor onze samenleving. Sinds een aantal decennia zijn er echter geregeld alarmerende berichten te horen in de media en wetenschappelijke literatuur: professionaliteit zou in crisis verkeren, onder druk staan van doorgeschoten bureaucratie, marktwerking en professionals zouden meer bezig zijn met hun eigen belang. Managers, mondige burgers en de overheid vragen steeds meer om verantwoording, transparantie en controle. Dat bedreigt de zelfstandigheid van professionals, ondermijnt hun motivatie en knaagt aan de zin en betekenis die ze in hun werk beleven. Burn-out en frustratie liggen op de loer. Hoe worden professionals weer zichzelf, of: hoe blijven ze zichzelf temidden van al die veranderingen?

Eén antwoord zou kunnen zijn dat ze zich (blijven) oriënteren op hun idealen. Aandacht voor de idealen van de eigen beroepsgroep zou professionalisering een positieve impuls kunnen geven. Maar wat zijn idealen precies en welke zouden de professies na moeten streven? Hoe verhouden die idealen zich tot de plichten en gedragsregels in ethische codes die professies en beroepsorganisaties hanteren? Dergelijke vragen staan centraal in dit boek. Auteurs uit de beroepsethiek en het werkveld portretteren dertien uiteenlopende professionele beroepspraktijken en hun werkzame idealen; van militairen tot dominees, van huisartsen tot atleten. De uitkomst is dat idealen een niet te miskennen inspiratiebron voor professionals kunnen zijn en een essentiële aanwinst voor de professie-ethiek.

Meer informatie en online bestellen: www.vangorcum.nl

www.vangorcum.nl/nieuwsbrief
altijd op de hoogte van de nieuwste uitgaven


Van Gorcum

Koninklijke Van Gorcum BV
Postbus 43, 9400 AA Assen
[t] 0592 37 95 56
[e] verkoop@vangorcum.nl