

PDF hosted at the Radboud Repository of the Radboud University Nijmegen

The following full text is a publisher's version.

For additional information about this publication click this link.

<http://hdl.handle.net/2066/131579>

Please be advised that this information was generated on 2019-03-19 and may be subject to change.

DE WAPENS VAN DE LEZER

**Criteria voor argumentkwaliteit en de overtuigingskracht
van argumentatie op basis van autoriteit, analogie en voor- en nadelen**

ISBN-nummer: 9789461087546

NUR 623

Tekst: Rian Timmers

Vormgeving: Miranda van Rooij visuele communicatie

Printwerk: Gildeprint

Copyright 2014: Rian Timmers

DE WAPENS VAN DE LEZER

**Criteria voor argumentkwaliteit en de overtuigingskracht van
argumentatie op basis van autoriteit, analogie en voor- en nadelen**

Proefschrift ter verkrijging van de graad van doctor aan de Radboud
Universiteit Nijmegen op gezag van de rector magnificus prof. dr. Th.L.M. Engelen, volgens
besluit van het College van Decanen in het openbaar te verdedigen
op donderdag 23 oktober 2014 om 14.30 uur precies.

door

Rianne Hillechien Marieke Timmers geboren op 13 december 1979 te Oss

Promotoren:

prof. dr. J.A.L. Hoeken
prof. dr. P.J. Schellens

Manuscriptcommissie:

prof. dr. M.J.P. van Mulken
prof. dr. W.P.M.S. Spooren
prof. dr. M.D.T de Jong (Universiteit Twente)
prof. dr. T. van Haaften (Universiteit Leiden)
dr. J.M.A. Hornikx

VOORWOORD

Eindelijk, mijn proefschrift is af! En waar ik uitsluitend gevoelens van opluchting had verwacht, maakt er zich ook een gevoel van weemoed van mij meester. De afgelopen jaren is het proefschrift steeds een deel van mijn leven geweest en met het schrijven van dit voorwoord, sluit ik dat af. Als je zegt dat je aan het promoveren bent, vragen de meeste mensen aan je of het niet saai is om de hele dag in je eentje met je neus in de boeken zitten of naar een beeldscherm te staren. Het is tijd om voor eens en voor altijd af te rekenen met deze vooroordelen. Promoveren is een prachtig avontuur waar ik van genoten heb. Niet in de laatste plaats vanwege de mensen waar ik mee heb mogen werken.

In de eerste plaats Hans Hoeken en Peter Jan Schellens. Hans, ik heb groot respect voor je parate kennis over het vakgebied, methodologie en statistiek. Daarnaast ben je ontzettend goed in het vinden van praktische oplossingen voor complexe problemen. En, bovenal waardeer ik dat je me altijd gesteund en gestimuleerd hebt als de weg hobbeliger werd. Peter Jan, je vermogen om de juiste vraag op het juiste moment te stellen en je vaardigheid in het trainen van mijn cognitieve vermogens door aannames ter discussie te stellen, heeft mij een betere wetenschapper gemaakt. Dank daarvoor! Ook dank dat je me altijd bent blijven motiveren.

Ester Šorm, mijn projectmaatje, niet alleen dank voor de vele interessante suggesties, ideeën en discussies over het onderzoek, maar ook voor je betrokkenheid en interesse bij mijn privéleven. Ik had me geen beter onderzoeksmaatje kunnen wensen.

Dan land ik aan bij mijn oud-collega's van de afdelingen Bedrijfscommunicatie en Nederlandse Taal en Cultuur. Dank voor jullie inspiratie en betrokkenheid. In het bijzonder wil ik hier bedanken: Christian Burgers, Anneke de Graaf, Elizabeth de Groot, Jos Hornikx, Lettica Hustinx, Renske van Enschoot, Suzan van Ierland, Judith Kessler, Annemieke Kouwenberg, Christine Liebrecht, Yvette Linders, en Dirk de Natris.

Daarnaast zijn er een aantal mensen die mij geholpen hebben bij de laatste correcties in dit proefschrift: Kirsten Broekhoven, Ashra Sugito, Marieke Verberne, Ilona Schot, Mirjam Verheggen, Wendy Tollenaar, Sylvie Pothof, Sikke Jansma en Suzan van Ierland. Ook de personen die eerder in het proces een bijdrage hebben geleverd, wil ik niet vergeten: Floris Rooijmans, Yvette Linders, Joske Duifhuizen, Jet Meerkerk, Lindsey Hubers, Christine Liebrecht en Liesbeth van der Brugge.

Vervolgens wil ik graag mijn ouders bedanken voor hun niet-aflatende steun en geduld. Ashra en Remke, ik had niemand anders naast me willen hebben staan. Dank!

Zo ongeveer tegelijk met de start van mijn onderzoeksproject startte er ook een ander avontuur. Marco, Senna en Naomi, wat ik jullie verschuldigd ben, is niet in woorden te vatten.

Veghel, augustus 2014

INHOUDSOPGAVE

1. Introductie	9
1.1 Argumentkwaliteit en het Elaboration Likelihood Model.....	10
1.2 De conventionele deugdelijkheid van argumentatietheoretische regels	11
1.3 Basisbegrippen.....	12
1.4 Pragmatische argumentatie.....	14
1.5 Argumentatieschema's ter ondersteuning van een evaluatief standpunt	15
1.6 Onderzoeksvragen.....	17
1.7 Overzicht van het onderzoek.....	18
2 Argumentatie op basis van autoriteit	19
2.1 Verschillende vormen van argumentatie op basis van autoriteit	19
2.2 De evaluatiecriteria voor argumentatie op basis van autoriteit.....	21
2.3 De evaluatie van argumentatie op basis van autoriteit door leken	30
2.3.1 Methode.....	30
2.3.2 Resultaten	35
2.4 Conclusie	42
3 Argumentatie op basis van analogie	47
3.1 Verschillende vormen van argumentatie op basis van analogie.....	47
3.2 De evaluatiecriteria voor argumentatie op basis van analogie	52
3.3 De evaluatie van argumentatie op basis van analogie door leken.....	58
3.3.1 Methode.....	59
3.3.2 Resultaten	62
3.4 Conclusie	67
4 Pragmatische argumentatie.....	71
4.1 Verschillende vormen van pragmatische argumentatie	71
4.2 De evaluatiecriteria voor pragmatische argumentatie.....	73
4.3 De evaluatie van pragmatische argumentatie door leken	82
4.3.1 Methode.....	83
4.3.2 Resultaten	85
4.4 Conclusie	91
5 Normatief sterke en zwakke argumenten: redelijkheid en overtuigingskracht	95
5.1 Inleiding.....	95
5.2 Argumentatie op basis van autoriteit en argumentatie ter voorspelling.....	97
5.3 Methode.....	97
5.4 Resultaten	103
5.4.1 Argumentatie op basis van autoriteit.....	103
5.4.2 Argumentatie ter voorspelling.....	104
5.5 Conclusie	105

6 De overtuigingskracht van normatief sterke en normatief zwakke argumenten.....	107
6.1 Vooronderzoek: selectie van standpunten	107
6.2 Methode.....	118
6.2.1 Materiaal.....	108
6.2.2 Design	112
6.2.3 Instrumentatie.....	112
6.3 Resultaten	115
6.3.1 Manipulatiechecks.....	115
6.3.2 Overtuigingskracht.....	120
6.4 Conclusie	122
7 Conclusie en discussie	127
7.1 Conclusie	127
7.2 Theoretische implicaties	131
7.3 Beperkingen van het onderzoek.....	133
7.4 Suggesties voor vervolgonderzoek	135
7.5 Epiloog.....	135
Noten	137
Referenties	141
Appendices	151
Appendix A: Het gebruik van argumentatieschema's door leken bij de ondersteuning van evaluatieve standpunten. Verslag van een vooronderzoek	151
Appendix B: Open casus argumentatie op basis van autoriteit.....	156
Appendix C: Gesloten casus argumentatie op basis van autoriteit	157
Appendix D: Open casussen argumentatie op basis van analogie.....	158
Appendix E: Gesloten casussen argumentatie op basis van analogie.....	160
Appendix F: Open casussen pragmatische argumentatie	162
Appendix G: Gesloten casussen pragmatische argumentatie.....	164
Appendix H: nulmeting van de conclusies uit het onderzoeksmateriaal.....	166
Appendix I: experimenteel materiaal argumentatie op basis van autoriteit	170
Appendix J: experimenteel materiaal argumentatie op basis van analogie	178
Appendix K: experimenteel materiaal pragmatische argumentatie	181
Summary	187
Curriculum Vitae	195



1. INTRODUCTIE

Dagelijks worden mensen geconfronteerd met een grote hoeveelheid standpunten: de steun aan de inval in Irak was gerechtvaardigd, seks zonder condoom is onverstandig en per dag twee stuks fruit eten is een must. Vaak gaan dergelijke standpunten vergezeld van argumenten om de ontvanger over te halen om iets te geloven, iets te laten of juist te doen. Met andere woorden, er wordt geprobeerd om de lezer van de juistheid van deze standpunten te overtuigen. O’Keefe (2002: 5) geeft de volgende omschrijving van overtuigen:

“a successful intentional effort at influencing another’s mental state through communication in a circumstance in which the persuadee has some measure of freedom.”

In deze definitie noemt hij een aantal voorwaarden waaraan voldaan moet zijn voordat er van overtuigen gesproken kan worden. Ten eerste moet de zender erin slagen om de mentale toestand van de ontvanger te veranderen. Als een persoon op een vlammend betoog over de nadelen van roken reageert met: “maar ik vind het gewoon lekker”, dan is deze persoon niet overtuigd. Ten tweede moet de zender met de communicatie tot doel hebben om de mentale toestand van de ontvanger te veranderen. Als een terloopse opmerking resulteert in een gedragsverandering bij een persoon is er geen sprake van overtuigen. En ten slotte moet de ontvanger een zekere mate van vrijheid hebben om zijn mentale toestand niet te wijzigen. Een persoon met een pistool op zijn hoofd verzoeken om zijn portemonnee af te geven, is dan ook geen vorm van overtuigen.

Sociaalwetenschappelijk onderzoek heeft aangetoond dat onder bepaalde omstandigheden de kwaliteit van de gebruikte argumenten de doorslag geeft in het overtuigingsproces (zie bijv. Park, Levine, Kingsley Westerman, Orfgen, & Foregger, 2007). Sterke argumenten leiden ertoe dat de ontvangers het standpunt accepteren, terwijl zwakke argumenten leiden tot de verwerping ervan. Volgens het Elaboration Likelihood Model (ELM) gebeurt dit alleen als een ontvanger gemotiveerd én in staat is om de boodschap grondig te verwerken (Petty & Cacioppo, 1986a). In dit geval wordt er gesproken van hoge elaboratie en vindt het overtuigen plaats via de centrale route. Als een ontvanger echter niet in staat of gemotiveerd is om een boodschap grondig te verwerken, dan bepaalt de aanwezigheid van zogenaamde perifere cues of iemand de boodschap accepteert dan wel verwerpt. Perifere cues zijn cues die niet instaan voor de juistheid van het standpunt, maar die wel via toepassing van een vuistregel kunnen leiden tot acceptatie of verwerping ervan. Een voorbeeld van zo’n perifere cue is: “hij draagt een witte jas”. Deze cue kan op de volgende manier leiden tot acceptatie van een standpunt: “hij heeft verstand van het onderwerp, dus zijn uitspraak zal wel waar zijn.” De mededeling op de omslag van een boek “reeds 100.000 verkochte exemplaren” leidt tot gebruik van de vuistregel “als veel mensen het kopen, dan zal het wel een goed boek zijn”. In dit geval is er sprake van lage elaboratie en vindt het overtuigen plaats via de perifere route.

Petty en Wegener (1999: 42) beschrijven het ELM als “a dual-route but multiprocess theory.” Zij benadrukken het bestaan van een elaboratiecontinuüm, waarbij de centrale en perifere route de uiteinden vormen. Het onderscheid tussen deze twee routes is van belang voor het resultaat van het overtuigingsproces. Attitudeverandering die tot stand komt via de centrale route houdt langer stand, is een betere voorspeller van gedrag en is beter

bestand tegen tegenargumenten dan attitudeverandering die tot stand komt via de perifere route (Petty & Wegener, 1999: 61).

1.1 ARGUMENTKWALITEIT EN HET ELABORATION LIKELIHOOD MODEL

Als een ontvanger een boodschap verwerkt via de centrale route, bepaalt de kwaliteit van de aangedragen argumenten of hij de boodschap accepteert of verwerpt. Het is dan ook verrassend dat Petty en Cacioppo (1986a: 32) geen antwoord hebben op de vraag: welke eigenschappen bepalen de kwaliteit van een argument? Zij kiezen ervoor om argumentkwaliteit te definiëren in termen van persuasieve effecten. Dit resulteert in de volgende definitie van een boodschap met sterke argumenten:

“A strong message is one containing arguments such that when subjects are instructed to think about the message, the thoughts that they generate are predominantly favorable. A “weak” message is one that is also ostensibly in favor of the advocacy. However, the arguments in a weak message are such that when subjects are instructed to think about them, the thoughts that they generate are predominantly unfavorable” (Petty & Cacioppo, 1986a: 32).

Deze definitie hebben Petty en Cacioppo veelvuldig gebruikt om experimenteel materiaal te ontwikkelen. Hun experimenten starten met het ontwikkelen van een verzameling sterke en zwakke argumenten. Het onderscheid tussen sterk en zwak is gebaseerd op de intuïties van de onderzoekers. Deze argumenten worden vervolgens door proefpersonen beoordeeld om te controleren of deze de intuïties van de onderzoekers delen. De argumenten die ook door de proefpersonen duidelijk als sterk of zwak worden beoordeeld, worden ten slotte voorgelegd aan een tweede groep proefpersonen die gevraagd wordt alle gedachten op te schrijven die de argumenten bij hen oproepen. De participanten beoordelen dan zelf of hun gedachten over de argumenten positief of negatief zijn. Een argument dat overwegend positieve gedachten oproept, wordt sterk genoemd. Een argument dat overwegend negatieve gedachten genereert, wordt zwak genoemd.

Vervolgens worden er twee boodschappen ontwikkeld: één met de sterke en één met de zwakke argumenten. In het hoofdexperiment beoordelen participanten één van deze boodschappen en hun gedachten bij de boodschap worden vastgelegd. De uitkomsten van deze hoofdexperimenten is veelal dat sterke argumenten overtuigender zijn dan de zwakke argumenten (bijv. Burnkrant & Howard 1984; Heesacker, Petty & Cacioppo 1983; Petty & Cacioppo 1979, 1984).

De manipulatie van argumentkwaliteit dient in sociaal-wetenschappelijk onderzoek vaak als lakmoesproef om te bepalen of de respondenten de boodschap centraal of perifeer verwerkt hebben. Petty en Cacioppo (1979) voorspellen bijvoorbeeld dat een hogere betrokkenheid bij het onderwerp leidt tot centrale verwerking. Ze manipuleren zowel de betrokkenheid als de kwaliteit van de argumenten. De voorspelling is dat hoogbetrokken proefpersonen de boodschap centraal verwerken en daarom goed nadenken over de aangevoerde argumenten. Sterke argumenten leiden daarbij tot voornamelijk positieve gedachten en dus tot een positieve attitude, terwijl zwakke argumenten vooral tot negatieve gedachten en uiteindelijk tot een negatieve attitude leiden. De laag-

betrokken proefpersonen daarentegen zullen weinig tot geen gedachten wijden aan de argumenten en daardoor niet het verschil in kwaliteit opmerken. Bij deze proefpersonen zal argumentkwaliteit daarom geen effect hebben op de attitude. In veel onderzoeken speelt argumentkwaliteit dus een belangrijke methodologische rol in het bepalen van de route waarlangs de proefpersonen de boodschap hebben verwerkt.

Dit gebruik van argumentkwaliteit als lakmoesproef is veelvuldig bekritiseerd (bijv. Areni, 2002, 2003; Booth-Butterfield & Welbourne, 2002; Van Enschoot-van Dijk, Hustinx & Hoeken, 2003; O'Keefe, 1995, 2002; Knegtmans, 1996). O'Keefe (1995) wijst er bijvoorbeeld op dat mochten de hoog-betrokken proefpersonen even overtuigd raken door de sterke als door de zwakke argumenten, dat niet betekent dat het ELM verworpen moet worden. In het vooronderzoek is immers aangetoond dat de sterke argumenten positieve gedachten en de zwakke argumenten negatieve gedachten oproepen. Als dat in het hoofdexperiment niet leidt tot een verschil in overtuigingskracht, hebben de proefpersonen blijkbaar niet centraal verwerkt want als ze dat wel hadden gedaan, zouden ze per definitie meer overtuigd moeten raken door de sterke argumenten.

Om het effect van argumentkwaliteit op overtuigingskracht te achterhalen en om de manipulatie van argumentkwaliteit te kunnen gebruiken om vast te stellen of respondenten centraal of perifeer hebben verwerkt, zijn volgens O'Keefe (1995: 14) onafhankelijke criteria nodig om sterke van zwakke argumenten te kunnen onderscheiden. Het instrumentarium dat hiervoor nodig is, kan volgens hem aan de argumentatietheorie ontleend worden. Argumentatietheorie kan op twee manieren ondersteuning bieden aan onderzoek naar overtuigingskracht van boodschappen (O'Keefe, 1995). In de eerste plaats door normatieve criteria voor argumentkwaliteit aan te reiken waarmee de eigenschappen van boodschappen die eerder in onderzoek naar het ELM gebruikt zijn, onderzocht kunnen worden. Daarnaast kunnen deze normatieve criteria voor argumentkwaliteit ook gebruikt worden als onafhankelijke criteria om de kwaliteit van de argumenten te manipuleren.

1.2 DE CONVENTIONELE DEUGDELIJKHEID VAN ARGUMENTATIETHEORETISCHE REGELS

Het inzetten van een argumentatietheoretisch instrumentarium in sociaal-wetenschappelijk onderzoek naar overtuigingskracht heeft niet alleen voordelen voor het sociaal-wetenschappelijk onderzoek (O'Keefe, 1995). Ook de argumentatietheorie kan hiervan profiteren. Van Eemeren en Grootendorst (1988) en Barth en Krabbe (1982) stellen dat argumentatietheoretische regels aan twee eisen moeten voldoen: de regels moeten 'probleemdeugdelijk' zijn en de regels moeten 'conventioneel valide' zijn. Van Eemeren en Grootendorst (1988: 280) verstaan onder 'probleemdeugdelijkheid' dat de regels ertoe moeten leiden dat een verschil van mening effectief beslecht kan worden. De regels zijn volgens hen 'conventioneel valide' als de regels aanvaardbaar zijn voor de discussianten. De probleemdeugdelijkheid van de verschillende argumentatietheoretische benaderingen is veelvuldig bediscussieerd (zie bijv. Blair & Johnson, 1987; Van Eemeren & Grootendorst, 2004; Van Eemeren, Grootendorst & Snoeck Henkemans, 1996; Garssen, 1997; Kienpointner, 1992; Schellens, 1985; Walton, 1996; Walton & Godden, 2005). Er is echter nog weinig onderzoek verricht dat toetst in hoeverre deze theoretische inzichten overeenkomen met de inzichten van taalgebruikers die niet geschoold zijn in de argumentatietheorie.

Een uitzondering hierop vormt het onderzoeksproject “conceptions of reasonableness” (Van Eemeren, Garssen & Meuffels, 2007, 2009). Met dit project proberen Van Eemeren et al. (2007: 252) *“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.”* Van Eemeren et al. (2007, 2009) onderzochten in hoeverre leken op het gebied van de argumentatietheorie traditionele drogredenen redelijk vinden. In hun onderzoek werden drogredenen geoperationaliseerd als schendingen van de regels voor een kritische discussie. De resultaten wijzen uit dat *“drogredenen doorgaans onredelijk worden gevonden, terwijl de niet-drogredelijke pendanten door de bank genomen redelijk worden geacht”* (Van Eemeren, et al., 2007: 263). Een bezwaar dat Van Eemeren et al. (2007: 263-265) zelf formuleren is dat hun onderzoek er niet in geslaagd is om de normen die de taalgebruikers hanteren bij het beoordelen van de drogredenen boven tafel te krijgen.

Ook vanuit de cognitieve psychologie is er onderzoek gedaan naar drogredenen (bijv. door Hahn & Oaksford, 2007; Harris, Hsu & Madsen, 2012; Rips, 2002; Weinstock, Neuman & Tabak, 2004). Deze onderzoeken hebben verschillende theoretische vertrekpunten. Zo kiezen Hahn en Oaksford (2007) ervoor om argumentkwaliteit te operationaliseren met behulp van Bayes' theorie, terwijl Weinstock, Neuman en Tabak (2004) de pragma-dialectiek als vertrekpunt kiezen. Al deze onderzoeken laten zien dat leken enigszins gevoelig zijn voor normen die de kwaliteit van een argument zouden moeten bepalen. Zo concluderen Weinstock et al. (2004: 88): *“students who were aware of argumentation norms were significantly more likely than those unfamiliar with the norms to identify corresponding reasoning fallacies.”* Hahn en Oaksford (2007: 725) stellen: *“We also presented experimental evidence demonstrating that people seem to be sensitive to the factors a Bayesian theory predicts should affect the acceptability of these arguments.”* Zij vinden dus evenals Van Eemeren et al. (2007) dat de oordelen van de gewone taalgebruikers overeenkomen met de theoretische inzichten over de kwaliteit van dat argument. Het blijft echter onduidelijk op grond waarvan de respondenten tot dit oordeel over de kwaliteit van hun argumenten zijn gekomen.

Samenvattend, hoewel vanuit verschillende hoeken gepleit wordt voor inzicht in de normen die leken gebruiken bij het beoordelen van argumenten, is dat inzicht er tot op heden niet. In dit onderzoek worden argumentatietheoretische inzichten gebruikt om die normen te achterhalen.

1.3 BASISBEGRIPPEN

Het meest basale begrip in dit onderzoek is: argumentatie. Van Eemeren, Grootendorst en Snoeck Henkemans (1997, p. 5) definiëren argumentatie als volgt:

“Argumentatie is een verbale, sociale en rationele activiteit die erop gericht is een redelijke beoordelaar van de aanvaardbaarheid van een bepaald standpunt te overtuigen door de in het standpunt uitgedrukte propositie door middel van een constellatie van proposities te rechtvaardigen of te ontkrachten.”

Argumentatie is er dus op gericht om de ontvanger te overtuigen van de aanvaardbaarheid van een standpunt. Dit standpunt wordt aanvaardbaar gemaakt door aanvullende informatie aan te dragen. Deze aanvullende informatie fungeert dan als argument.

In de argumentatietheorie wordt de specifieke manier waarop een argument met een

standpunt in verband wordt gebracht, een argumentatieschema genoemd (Garssen, 1997: 1; vgl. ook: Kienpointner, 1992; Katzav & Reed, 2004; Braet, 2004). Van Eemeren et al. (1997: 24) definiëren een argumentatieschema als volgt:

“Het begrip argumentatieschema heeft betrekking op de rechtvaardigings- of ontkrachtingsrelatie die in een enkelvoudige argumentatie wordt gelegd tussen de proposities die tot uitdrukking worden gebracht in het aangevoerde argument en in het standpunt dat verdedigd wordt. Het argumentatieschema vormt een typologische karakterisering van het soort rechtvaardiging of ontkrachting dat in de argumentatie wordt nagestreefd.”

Er zijn meer manieren waarop de aanvaardbaarheid van een argument op een standpunt kan worden overgedragen; dit heeft geleid tot verschillende voorstellen voor typologieën van argumentatieschema's (zie Walton, Reed & Macagno, 2008 voor een inventarisatie van voorgestelde schema's en Garssen, 1997 voor een kritische bespreking van typologieën). In het volgende voorbeeld wordt de uitspraak van een autoriteit aangehaald om de aanvaardbaarheid van een standpunt te vergroten:

“Wij constateren een duidelijke stijging van het aantal hulpacties in acute noodsituaties met diarreeziekten, zoals recentelijk in Zimbabwe”, zegt Uli Jaspers. Hij leidt de afdeling Water en Sanitatie van het Rode Kruis in Genève. Het aantal diarreeziekten in de wereld is duidelijk aan het toenemen.

In dit geval luidt de rechtvaardiging: “Als een autoriteit P beweert, dan is P (en wat we uit P menen te mogen afleiden) het geval” en wordt een beroep gedaan op een schema voor argumentatie op basis van autoriteit.

Een voorbeeld waarin een ander type rechtvaardiging gebruikt wordt, is:

Er is een enorme toename van krottenwijken bij grote steden in de Derde Wereld. In de nabije toekomst mogen we daarom verwachten dat diarreeziekten steeds vaker voorkomen.

De rechtvaardiging, die de premisse aan het standpunt koppelt, luidt in dit geval: “A leidt tot B”. In dit voorbeeld wordt voorspeld dat door de toename van het aantal krottenwijken, steeds meer mensen aan diarreeziekten gaan leiden. Er wordt een beroep gedaan op een causaal argumentatieschema.

Het gebruikte argumentatieschema, ofwel het type rechtvaardiging dat gebruikt wordt, geeft informatie over de normen die bij de beoordeling van de argumentatie gehanteerd moeten worden (Van Eemeren, et al., 1997: 24). Zo is het bij het eerste voorbeeld zinnig om te kijken naar de deskundigheid en de betrouwbaarheid van de autoriteit, terwijl in het tweede voorbeeld gekeken moet worden naar de aannemelijkheid van de causale relatie: leidt een toename van krottenwijken inderdaad tot een toename van diarreeziekten? In een aantal argumentatietheoretische benaderingen worden de normen die gehanteerd moeten worden bij een bepaald argumentatieschema geëxpliciteerd door middel van kritische vragen of criteria (zie bijv. Schellens, 1985; Garssen, 1997; Walton, Reed & Macagno, 2008). In de hoofdstukken 2 tot 4 van dit proefschrift, wordt geprobeerd vast te stellen in hoeverre de criteria die leken gebruiken om uitspraken te doen over de kwaliteit van een argument, overeenkomen met de criteria die zijn voorgesteld in de argumentatietheorie. Dit is een eerste stap om een onafhankelijke operationalisering van argumentkwaliteit in het onderzoek naar het overtuigingsproces mogelijk te maken.

1.4 PRAGMATISCHE ARGUMENTATIE

O'Keefe (2012) toont aan dat sociaal-wetenschappelijk onderzoek naar het overtuigingsproces veelal gebruik maakt van één argumentatiesoort: pragmatische argumentatie. In dit soort argumentatie wordt een actie aanbevolen op grond van haar gunstige gevolgen (positieve variant) of afgeraden op grond van haar ongunstige gevolgen (negatieve variant) (Feteris, 2002). Een voorbeeld:

Het herinvoeren van de dienstplicht leidt tot een daling van de criminaliteit.
(Een daling van de criminaliteit is gewenst).
Dus: de dienstplicht moet opnieuw ingevoerd worden.

Dit type argumentatie wordt ingezet in een grote variëteit aan contexten, bijvoorbeeld in advertenties (Schellens & Verhoeven, 1994), voorlichtingscampagnes (Schellens & De Jong, 2004) en overheidscommunicatie (Schellens & Lagerwerf, 2003).

Het pragmatisch argument is opgebouwd uit een bewering over de waarschijnlijkheid en een bewering over de wenselijkheid van het optreden van een consequentie¹. De bewering “het herinvoeren van de dienstplicht leidt tot een daling van de criminaliteit” geeft een descriptief standpunt weer over het optreden van een effect. In het voorbeeld is de bewering “een daling van de criminaliteit is gewenst” impliciet gelaten. Hierin wordt een evaluatief standpunt over de wenselijkheid van het effect naar voren gebracht. Elk van deze standpunten kan met argumenten ondersteund worden. Dit proefschrift doet verslag van onderzoeken naar argumenten ter ondersteuning van een evaluatief standpunt. Voor het onderzoek van argumenten ter ondersteuning van een descriptief standpunt zie Šorm (2010).

Oordelen over de wenselijkheid van de gevolgen van acties zijn evaluatieve standpunten. Hoewel de wenselijkheid van het gevolg bepalend is voor de overtuigingskracht van pragmatische argumentatie (O'Keefe, 2012), wordt deze wenselijkheid vaak niet ondersteund door argumenten. Een corpus-analyse van Hornikx, Hoeken en Starren (2003) liet zien dat een standpunt over de waarschijnlijkheid van gevolgen drie keer vaker ondersteund wordt door argumenten dan een standpunt over de wenselijkheid van gevolgen. Schellens en De Jong (2000) suggereren dat het ondersteunen van de wenselijkheid van een gevolg niet noodzakelijk is als het gevolg direct betrekking heeft op het eigen belang van de ontvanger. Ondersteuning van de wenselijkheid van een gevolg is pas noodzakelijk als niet duidelijk is of een gevolg wenselijk of onwenselijk is.

Die (on)wenselijkheid van een gevolg wordt bepaald door de waarden waarop het gevolg betrekking heeft (Hoeken, 1997). Een waarde wordt door Rokeach (1973: 5) gedefinieerd als “een duurzame overtuiging dat een bepaald gedrag of eindtoestand persoonlijk of sociaal te verkiezen valt boven het tegengestelde gedrag of de tegengestelde eindtoestand”. Waarden die betrekking hebben op gedrag noemt Rokeach (1973) “instrumentele waarden”, terwijl waarden die betrekking hebben op een eindtoestand “terminale waarden” genoemd worden. Voorbeelden van instrumentele waarden zijn: “beleefdheid”, “onafhankelijkheid”, “vrolijkheid” en “moed”. Voorbeelden van terminale waarden zijn: “een comfortabel leven”, “ware vriendschap” en “wereldvrede”. Hoeken (1997: 60) stelt dat de wenselijkheid van een gevolg bepaald wordt door de mate waarin het gevolg het bereiken van een terminale waarde dichterbij of juist verder weg brengt. Zo wordt de stijgende werkloosheid negatief beoordeeld omdat het het bereiken van de waarde “een comfortabel leven” bemoeilijkt, terwijl het terugtrekken van Amerikaanse soldaten uit Irak

positief beoordeeld kan worden omdat het de waarde “wereldvrede” dichterbij brengt.

De relatie tussen “gevolg” en “waarde” kan meer of minder direct zijn (Hoeken, 1997: 60). Op de vraag “Waarom moet ik een Toyota Aygo kopen?”, is het antwoord “Die is het zuinigst” een afdoende antwoord. De relatie tussen het gevolg “zuinig rijden” en de waarden “een schone wereld” en “een comfortabel leven” is duidelijk. Soms is de relatie minder direct. Als een kind dat aan één van zijn ouders vraagt: “Waarom moet ik iedere maand met school naar het museum?” als antwoord krijgt: “Dat is goed voor je algemene ontwikkeling” dan is dat waarschijnlijk niet afdoende. De relatie tussen het gevolg “een betere algemene ontwikkeling” en de waarde “een comfortabel bestaan” is niet direct genoeg om de wenselijkheid van het gevolg te kunnen bepalen, terwijl bijvoorbeeld de relatie tussen “een betere algemene ontwikkeling” en de waarde “wijsheid” wel direct genoeg is om de relevantie te kunnen zien.

Ondersteuning van een oordeel over de wenselijkheid van een gevolg is dus noodzakelijk als er een aantal stappen ontbreken tussen een gevolg en de onderliggende waarde waar de wenselijkheid van het gevolg op berust en de ontvanger deze stappen niet uit zichzelf zet.

1.5 ARGUMENTATIESCHEMA'S TER ONDERSTEUNING VAN EEN EVALUATIEF STANDPUNT

Voor de ondersteuning van een standpunt over de wenselijkheid van een gevolg zijn er diverse argumentatieschema's beschikbaar (voor een overzicht van de verschillende typologieën zie Garssen, 1997). Twee criteria spelen een rol bij de keuze voor de in dit proefschrift te onderzoeken argumentatieschema's. Ten eerste moet het argumentatieschema in staat zijn om een evaluatief standpunt te ondersteunen. Ten tweede moet het argumentatieschema min of meer algemeen aanvaard zijn als argumentatieschema in de verschillende typologieën van argumentatieschema's. Dit tweede criterium maakt het aannemelijk dat het bestaan van het argumentatieschema onomstreden is in de argumentatietheorie. Bovendien maakt dit criterium het mogelijk om een vergelijking te maken tussen de theoretische criteria die in de literatuur genoemd worden. In dit onderzoek staan drie typen argumentatie centraal: argumentatie op basis van autoriteit, argumentatie op basis van analogie en pragmatische argumentatie.

Het argumentatieschema voor het argument op basis van autoriteit is in veel typologieën opgenomen, onder andere in Hastings (1962), Schellens (1985), Kienpointner (1992), Garssen (1997)²; Walton (1996) en Walton, Reed en Macagno (2008). Dit schema is geschikt om standpunten over de (on)wenselijkheid van een gevolg te verdedigen. Er wordt dan een autoriteit aangehaald die stelt dat een bepaald gevolg wenselijk of onwenselijk is. Hieruit volgt dan de conclusie dat het gevolg inderdaad wenselijk of onwenselijk is. Een voorbeeld:

Frank Kortjens, docent aan de Akademie voor Lichamelijke Opvoeding, betoogt dat drukbezette managers er goed aan doen om twee keer per week te sporten.

Dus: Het is belangrijk dat drukbezette managers twee keer in de week sporten.

Het argument op basis van autoriteit voldoet dus aan beide criteria en is daarmee een geschikte kandidaat voor het onderzoek naar het bestaan en de invloed van lekencriteria.

Ook het argumentatieschema op basis van analogie komt voor in de verschillende

typologieën (zie bijv. Hastings, 1962; Schellens, 1985; Kienpointner, 1992; Garssen, 1997; Walton, 1996; Walton, Reed & Macagno, 2008). Bovendien is dit schema geschikt om standpunten over de (on)wenselijkheid van een gevolg te verdedigen. Een voorbeeld van argumentatie op basis van analogie waarin een evaluatieve conclusie verdedigd wordt, is het volgende:

Een kleiner maar dan goed beschermd leefgebied in Nederland was gunstig voor de kieveten die in Nederland leven.

Dus: Een kleiner maar goed beschermd leefgebied voor de grutto in Nederland is wenselijk.

Ook dit schema voldoet dus aan beide criteria en is daarmee geschikt voor dit onderzoek.

Pragmatische argumentatie lijkt in eerste instantie niet bruikbaar, omdat het schema uitmondt in een conclusie waarin een uitspraak gedaan wordt over de wenselijkheid van een actie. In paragraaf 1.4 is duidelijk geworden dat een oordeel over de wenselijkheid van een gevolg beargumenteerd moet worden als er een aantal stappen ontbreken tussen een gevolg en de onderliggende waarde waarop de (on)wenselijkheid van het gevolg berust. In dat geval lijkt het argumentatieschema voor pragmatische argumentatie een logische kandidaat, omdat dit schema de ontbrekende schakel tussen een gevolg en de onderliggende waarde kan vormen. Dit schema kan een gevolg van een gevolg noemen waardoor de relatie met de onderliggende waarde duidelijker wordt. Stel dat het kind uit paragraaf 1.4 opnieuw vraagt: "Waarom moet ik iedere maand met school naar het museum?" en opnieuw geven haar ouders als antwoord: "Dat is goed voor je algemene ontwikkeling". Dan kan het kind vragen: "Wat is er goed aan een goede algemene ontwikkeling?" Dan kunnen de ouders deze vraag beantwoorden met "Door een goede algemene ontwikkeling kun je een hogere opleiding volgen". Als het kind niet overtuigd is van het nut van hogere opleiding, dan kunnen ouders nog stellen dat dat leidt tot een betere baan. Op deze manier ontstaat er een keten van gevolgen, die in principe het argumentatieschema voor het pragmatisch argument volgt. Actie en gevolg spelen een dubbelrol: wat in het eerste argument nog een gevolg was, speelt in het daaropvolgende argument de rol van actie. Het pragmatisch argument is dus een mogelijke kandidaat.

Om deze assumptie te testen is er een exploratief empirisch onderzoek opgezet. Het doel van dit onderzoek was om te inventariseren welke argumentatieschema's leken gebruiken bij de ondersteuning van een evaluatief standpunt. Het hoofddoel van deze dissertatie is immers om te achterhalen welke evaluatiecriteria leken gebruiken bij het beoordelen van argumentatie ter ondersteuning van een evaluatief standpunt en daarbij is het van belang om argumentatieschema's te onderzoeken die zij ook zelf daadwerkelijk hanteren. In appendix A is het verslag van dit onderzoek te vinden. Hier beperk ik me tot de conclusie. Van alle argumenten die door de respondenten naar voren werden gebracht, behoorde 68% tot het pragmatische argumentatietype. Leken op het gebied van argumentatietheorie geven dus duidelijk de voorkeur aan dit type argument. Daarnaast bleek de dubbelrol van actie en gevolg geen probleem voor de respondenten.

Ook pragmatische argumentatie wordt in een aantal typologieën als schema behandeld, onder andere door Schellens (1985), Kienpointner (1992), Garssen (1997), Walton (1996) en Walton, Reed en Macagno (2008), zij het niet in de hier voorgestelde variant ter evaluatie van gevolgen.

In deze paragraaf zijn de argumenttypen geselecteerd die centraal zullen staan in de rest van dit proefschrift. Op theoretische gronden is de keuze gevallen op argumentatie

op basis van autoriteit en analogie. Eigen overwegingen en een empirisch vooronderzoek resulteerden in de keuze voor pragmatische argumentatie.

1.6 ONDERZOEKSVRAGEN

Het doel van dit proefschrift is om inzicht te geven in de criteria die de kwaliteit van een argument ter ondersteuning van een evaluatief standpunt bepalen en om vast te stellen welke invloed het al dan niet schenden van deze criteria heeft op de overtuigingskracht van een dergelijk argument.

De eerste hoofdvraag is:

OV1: In hoeverre komen lekencriteria voor argumentkwaliteit overeen met de criteria die in de argumentatietheorie ontwikkeld zijn om de kwaliteit van argumentatie op basis van autoriteit, argumentatie op basis van analogie en pragmatische argumentatie ter ondersteuning van een evaluatief standpunt te bepalen?

OV1.1: Welke criteria zijn er in de argumentatietheorie ontwikkeld om de kwaliteit van argumentatie op basis van autoriteit, argumentatie op basis van analogie en pragmatische argumentatie te bepalen?

OV1.2: Welke criteria hanteren leken op het gebied van de argumentatietheorie om de kwaliteit van argumentatie op basis van autoriteit, argumentatie op basis van analogie en pragmatische argumentatie ter ondersteuning van een evaluatief standpunt te bepalen?

Het antwoord op onderzoeksvraag 1 kan gezien worden als een indicatie van wat overtuigend zou moeten zijn (Hornikx, 2008). Immers, een argument dat voldoet aan de criteria voor argumentkwaliteit is een normatief sterk argument. Dergelijke argumenten zouden bij centrale verwerking moeten leiden tot acceptatie van het standpunt. Maar is wat overtuigend zou moeten zijn, dat ook in werkelijkheid? De literatuur biedt daar geen eensluidend antwoord op. O'Keefe (1993) komt tot de conclusie dat de ideeën die mensen hebben over wat hen zou moeten overtuigen niet overeenkomen met wat hen daadwerkelijk overtuigt. De resultaten van een aantal empirische studies waarin verwachte overtuigingskracht en daadwerkelijke overtuigingskracht vergeleken worden, spreken elkaar ook tegen. Hornikx (2008) en Dillard, Shen en Vail (2007) komen tot de conclusie dat verwachte overtuigingskracht een goede voorspeller is van daadwerkelijke overtuigingskracht. Hoeken (2001b), daarentegen, komt tot de conclusie dat er verschillen zijn tussen de verwachte overtuigingskracht van een argument en de daadwerkelijke overtuigingskracht ervan. Deze onderzoeken laten zien dat een beredeneerd oordeel over de kwaliteit van een argument niet altijd overeenkomt met het daadwerkelijke effect van dat argument. Als leken dus inderdaad over criteria voor argumentkwaliteit blijken te beschikken, is daarmee nog niet gezegd dat ze deze ook daadwerkelijk gebruiken bij het beoordelen van argumenten.

De tweede hoofdvraag luidt dan ook:

OV2: Is argumentatie op basis van autoriteit, argumentatie op basis van analogie

en pragmatische argumentatie die voldoet aan criteria voor argumentkwaliteit overtuigender dan argumentatie op basis van autoriteit, argumentatie op basis van analogie en pragmatische argumentatie die deze criteria schendt?

1.7 OVERZICHT VAN HET ONDERZOEK

Hoofdstuk 2 behandelt de criteria die gebruikt kunnen worden om de kwaliteit van argumentatie op basis van autoriteit te beoordelen, hoofdstuk 3 die voor de evaluatie van argumentatie op basis van analogie en hoofdstuk 4 de criteria voor de evaluatie van pragmatische argumentatie. In hoofdstuk 5 en hoofdstuk 6 wordt verslag gedaan van experimenteel onderzoek naar de invloed van argumentkwaliteit op de redelijkheid en overtuigingskracht van een boodschap. Ten slotte, worden in hoofdstuk 7 de conclusies gepresenteerd over de criteria die de kwaliteit van een argument bepalen.

2 ARGUMENTATIE OP BASIS VAN AUTORITEIT

In dit hoofdstuk staat de beantwoording van de volgende vragen centraal: welke criteria zijn er in de argumentatietheorie ontwikkeld om de kwaliteit van argumentatie op basis van autoriteit te bepalen (§2.1), welke criteria hanteren leken om de kwaliteit van argumentatie op basis van autoriteit te bepalen (§2.2) en wat zijn de verschillen en overeenkomsten tussen de criteria uit de argumentatietheorie en de criteria die leken hanteren voor de evaluatie van argumentatie op basis van autoriteit (§2.3). Daarmee wordt een antwoord gegeven op Onderzoeksvraag 1 (zie hoofdstuk 1) voor zover deze betrekking heeft op argumentatie op basis van autoriteit.

2.1 VERSCHILLENDE VORMEN VAN ARGUMENTATIE OP BASIS VAN AUTORITEIT

De vrouw die door Bokito is aangevallen, heeft veel geluk gehad. “Het is een wonder dat de vrouw nog leeft”, meende de wereldberoemde apenkenner Frans de Waal. (Naar: J. Blokker, in: *NRC Handelsblad* 22 mei 2007³)

In dit argument wordt de stelling verdedigd dat de vrouw die is aangevallen door Bokito (een gorilla die ontsnapte in diergaarde Blijdorp) veel geluk heeft gehad. Om deze stelling te verdedigen, wordt een uitspraak van een expert op het gebied van primaten aangehaald. Dit type argument wordt argumentatie op basis van autoriteit genoemd. Een schematische weergave van dit type argumentatie ziet er als volgt uit (Schellens, 1985: 186):

A zegt dat P
Dus: (I) P

Dit argumentatieschema bestaat uit een premisse en een conclusie. De premisse “A zegt dat P” is een uitspraak van een autoriteit, in het voorbeeld: “Het is een wonder dat de vrouw nog leeft”, meende de wereldberoemde apenkenner Frans de Waal”. De conclusie “dus: (I) P” is de uitspraak van de autoriteit (P) of een interpretatie daarvan (IP). In het apenvoorbeeld: “De vrouw die door Bokito is aangevallen, heeft veel geluk gehad”, gaat het om een interpretatie. De rechtvaardiging blijft impliciet in dit schema.

Er kan onderscheid gemaakt worden tussen twee soorten autoriteiten: een epistemische autoriteit en een deontische autoriteit (Schellens, 1985; Garssen, 1997). In het geval van een epistemische autoriteit ontleent de bron zijn autoriteit aan de kennis die hij of zij heeft op een bepaald gebied (Schellens, 1985). Een voorbeeld:

“Prof. Provine, Hoogleraar psychologie, is een autoriteit op het gebied van grappen en logische patronen, dus als hij zegt dat mensen moeite hebben om een goede grap te onthouden dan is dat waarschijnlijk zo.” (Bron: <http://www.nu.nl/wetenschap/1936968/flauwe-grappen-zijn-makkelijker-te-onthouden.html>).

Bij een andere vorm van epistemische autoriteit is de autoriteit van de bron gebaseerd op wat de bron heeft waargenomen (Flage, 2004; Schellens, 1985). Een getuige van een misdaad, bijvoorbeeld, ontleent zijn epistemische autoriteit aan het feit dat hij ooggetuige is geweest van het misdrijf. Een deontische autoriteit ontleent zijn autoriteit daarentegen aan zijn positie of rol (Layman, 2005). Een bekend voorbeeld is een rechter. Als de rechter

uitspreekt: “Hierbij veroordeel ik u tot drie jaar gevangenisstraf”, dan is de persoon tegen wie de rechter spreekt, veroordeeld tot drie jaar gevangenisstraf. Wanneer een ander deze uitspraak doet, leidt dat niet tot een daadwerkelijke veroordeling. Een rechter beschikt wel over deze macht, omdat hij daartoe bevoegd verklaard is.

Een argument op basis van autoriteit kan gebruikt worden om zowel evaluatieve als descriptieve standpunten te verdedigen. Het is de vraag of de aard van het te verdedigen standpunt los staat van het soort autoriteit dat gebruikt wordt in de argumentatie. Schellens (1985) maakt duidelijk aan de hand van een aantal voorbeelden dat een epistemische autoriteit zowel een evaluatief als een descriptief standpunt kan verdedigen. In bovenstaand voorbeeld van Prof. Provine verdedigt deze een descriptief standpunt. Als een recensent een oordeel velt over een recent verschenen roman, dan verdedigt deze een evaluatief standpunt. Schellens (1985: 180) stelt dat ook een deontische autoriteit gebruikt kan worden om zowel evaluatieve als descriptieve standpunten te verdedigen. De veroordelende rechter verdedigt een descriptief standpunt, terwijl een Michelin-inspecteur die sterren toekent aan een restaurant, een evaluatief standpunt verdedigt.

Het gebruik van een argument op basis van autoriteit is alleen zinvol als het verdedigde standpunt zich onttrekt aan de deskundigheid of bevoegdheid van de ontvanger (Hoaglund, 2004; Schellens & Verhoeven, 1994: 130; Kahane, 1992). Bijvoorbeeld:

Het is vandaag de hele dag bewolkt geweest. Raadpleeg de webpagina van Meteoconsult maar eens.

In vergelijking met:

De winter van 2008 is de koudste winter in 50 jaar geweest, aldus het bericht van meteoroloog Helga van Leur van Meteoconsult.

In het eerste geval is het beroep op een epistemische autoriteit misplaatst, omdat de ontvanger zelf in staat is geweest om hier een oordeel over te vellen. In het tweede geval daarentegen is het beroep op een epistemische autoriteit op zijn plaats, omdat de noodzakelijke kennis om een oordeel over dit standpunt te vellen bij veel mensen ontbreekt.

Als aan de voorwaarde is voldaan dat het standpunt zich onttrekt aan de deskundigheid of bevoegdheid van de ontvanger, kan een argument op basis van autoriteit ingezet worden. In verschillende bronnen worden voorstellen gedaan voor de criteria waaraan een argument op basis van autoriteit moet voldoen om als sterk te worden beoordeeld (Walton, 1997; Kahane, 1992; Reinard, 1991; Schellens, 1985). Er is een set criteria achterhaald door middel van een systematische analyse van de argumentatiethoretische literatuur van na 1986⁴. Daarbij zijn achtereenvolgens de volgende stappen doorlopen:

1. Invloedrijke stromingen in de argumentatieleer en debatliteratuur zijn bestudeerd. Deze stap heeft geresulteerd in de selectie van: Garssen (1997) als vertegenwoordiger van de pragma-dialectiek; Fogelin en Sinnott-Armstrong (2005), Layman (2005), Walton (1996), Kahane (1992), en Schellens (1985) als representanten van de informeel logische benadering. Daarnaast zijn uit de debatliteratuur/critical thinking benadering de volgende auteurs opgenomen: Diestler (2005), Flage (2004), Hoaglund (2004), Reinard (1991), en Warnick en Inch (1989).
2. Aan de hand van bibliografieën over argumentatieleer vanaf 1986 zijn aanvullende artikelen en boeken gevonden die zich richten op de evaluatie van argumentatie

- op basis van autoriteit. Deze stap leidde tot de selectie van Jovičić (2004) en Walton (1997).
3. De criteria en eisen die genoemd werden in de artikelen en handboeken zijn geïnventariseerd en gecategoriseerd.
 4. Als eenzelfde criterium door verschillende auteurs op verschillende manieren geformuleerd werd, is er één criterium geformuleerd dat zoveel mogelijk recht deed aan de betekenis van alle originele formuleringen.

De criteria die geformuleerd zijn voor de evaluatie van een argument op basis van autoriteit verschillen van vorm. Sommige auteurs hebben kritische vragen of evaluatievragen geformuleerd voor het evalueren van een autoriteitsargument (bijv. Garssen, 1997; Walton, 1996; Warnick & Inch, 1989; Schellens, 1985). Andere auteurs formuleren eisen waaraan een autoriteitsargument moet voldoen om sterk gevonden te worden (bijv. Diestler, 2005; Layman, 2005). Ik kies ervoor om de criteria te formuleren in de vorm van vragen.

2.2 DE EVALUATIECRITERIA VOOR ARGUMENTATIE OP BASIS VAN AUTORITEIT

In het argumentatieschema voor dit argumenttype zijn drie elementen te onderscheiden: de autoriteit: A, de uitspraak van de autoriteit: P, en de conclusie die uit 'P' getrokken wordt: de conclusie. Ik zal eerst de criteria bespreken die gebruikt worden om de kwaliteit van de autoriteit te beoordelen. Deze criteria zijn:

1. Identificeerbaarheid: Is A identificeerbaar?
2. Betrouwbaarheid: Is A betrouwbaar?
3. Kwalificatie: Is A gekwalificeerd om uitspraken op het desbetreffende terrein te doen?

Criterium 1: Identificeerbaarheid

Het eerste criterium dat gebruikt wordt om een argument op basis van autoriteit te beoordelen, luidt: 'Is de autoriteit (A) identificeerbaar?' (Walton, 1996; 1997). Om een oordeel te kunnen vellen over de mate waarin men geloof moet hechten aan de uitspraak van de bron, is het noodzakelijk dat duidelijk is wie de bron is. Een voorbeeld dat de relevantie van dit criterium illustreert, is:

In Turkije geeft de bevolking de voorkeur aan een president van de Islamitische AK-partij. Volgens ingewijden zou nog altijd zeventig procent van de kiezers Gül tot president kunnen kiezen als Erdogan erin zou slagen de grondwet zo te veranderen dat de president rechtstreeks kan worden gekozen (Naar: NRC Handelsblad, 11 mei 2007).

Een reconstructie van de gebruikte argumentatie in het argumentatieschema ziet er als volgt uit:

Volgens ingewijden zou nog altijd zeventig procent van de kiezers Gül tot president kunnen kiezen als Erdogan erin zou slagen de grondwet zo te veranderen dat de president rechtstreeks kan worden gekozen.

Dus: In Turkije geeft de bevolking de voorkeur aan een president van de Islamitische AK-partij.

De autoriteit die wordt aangedragen in deze argumentatie wordt aangeduid met “ingewijden”. Onduidelijk is op wie een beroep gedaan wordt in de argumentatie. Dat maakt het onmogelijk om een oordeel te vellen over de betrouwbaarheid en deskundigheid van deze autoriteit.

criterium 2: Betrouwbaarheid

Een tweede criterium dat gebruikt wordt om de kracht van een autoriteitsargument te beoordelen, is: ‘Is A betrouwbaar?’ (Diestler, 2005; Fogelin & Sinnott-Armstrong, 2005; Layman, 2005; Flage, 2004; Jovičić, 2004; Walton, 1997; 1996; Kahane, 1992; Reinard, 1991; Warnick & Inch, 1989; Schellens, 1985). De kern van deze vraag is of de ontvanger erop kan vertrouwen dat de bron eerlijk is. De vraag naar de betrouwbaarheid van de autoriteit krijgt in de literatuur verschillende invullingen. Zo formuleert Schellens (1985) verschillende criteria bij verschillende soorten autoriteiten. Schellens (1985: 187) formuleert bij een epistemische autoriteit de vraag: ‘*Is A oprecht?*’ Bij een deontische autoriteit formuleert hij de vraag als volgt: ‘*Is A integer?*’ Volgens Schellens (1985: 186-187) is de beoordeling van een deontische autoriteit erop gericht om te controleren of de autoriteit geen misbruik maakt van zijn bevoegdheid, terwijl het bij een epistemische autoriteit van belang is om te bepalen of de autoriteit redenen heeft om niet de waarheid te spreken. Schellens (1985) besteedt alleen aandacht aan gevallen waarin de autoriteit zich er bewust van is dat hij niet eerlijk is. Andere auteurs houden rekening met de mogelijkheid dat een autoriteit onbewust oneerlijk is. Zij formuleren het volgende criterium: ‘*Is de autoriteit niet bevooroordeeld?*’ (Diestler, 2005; Flage, 2004; Walton, 1997; Reinard, 1991; Warnick & Inch, 1989). Zo kan een jurylid bij het kunstschaatsen problemen hebben bij het beoordelen van zijn eigen pupil. Het is onwaarschijnlijk dat het jurylid bewust zijn pupil voortrekt of achterstelt, maar aan de objectiviteit van de beoordeling mag getwijfeld worden. In dit geval is het jurylid wel integer, maar niet onbevooroordeeld.

De keuze is gevallen op de formulering: ‘*Is A betrouwbaar?*’, omdat deze formulering zowel onoprechtheid als bevooroordeeldheid impliceert. Hieronder volgt een voorbeeld van een argument dat op dit criterium aan te vallen is:

Ook elders wordt buurtbemiddeling toegepast, maar het project van de nieuwste stad van Nederland [Almere, RT] blinkt uit. Anneke Zwaan, de sociaal-cultureel werker die de buurtbemiddeling coördineert, woont al 24 jaar in Almere en zij vindt dat het Almeerse project een ongekend succes is. (Naar: *NRC Handelsblad*, 19 mei 2007).

In een argumentatieschema zou de argumentatie er als volgt uitzien:

Anneke Zwaan, de sociaal-cultureel werker die de buurtbemiddeling coördineert, woont al 24 jaar in Almere en zij vindt dat het Almeerse project een ongekend succes is.

Dus: het buurtbemiddelingsproject in Almere blinkt uit.

De autoriteit waarop hier een beroep gedaan wordt, is Anneke Zwaan, de sociaal-cultureel werker die de buurtbemiddeling coördineert. Zij stelt dat het buurtbemiddelingsproject in Almere een ongekend succes is. Op grond van het criterium ‘*Is A betrouwbaar?*’ moet deze autoriteit ongeloofwaardig geacht worden. Juist omdat Anneke Zwaan betrokken is bij buurtbemiddeling moet haar uitspraak over het succes van het project in Almere in twijfel getrokken worden. Anneke Zwaan is dus, in dit geval, geen betrouwbare autoriteit.

Criterium 3: Kwalificatie

Het laatste criterium dat gebruikt wordt om de bron van de uitspraak te beoordelen, is: *'Is A gekwalificeerd om uitspraken te doen op een voor P relevant gebied?'* Argumentatie op basis van autoriteit is alleen een sterk argument wanneer er een 'echte' autoriteit gebruikt wordt in het argument. Het overkoepelende criterium is dan ook: *'Is A gekwalificeerd om uitspraken op een voor P relevant gebied te doen?'* Deze vraag moet gespecificeerd worden afhankelijk van het soort autoriteit waarop een beroep gedaan wordt in de argumentatie.

- a. In het geval van een epistemische autoriteit: *'Is A een expert op een voor P relevant gebied?'*

De epistemische autoriteit is de bekendste vorm van autoriteit. Deze autoriteit ontleent zijn positie als autoriteit aan de kennis die hij bezit. Het criterium luidt: *'Is A een expert op een voor P relevant gebied?'* (Diestler, 2005; Fogelin & Sinnott-Armstrong, 2005; Layman, 2005; Flage, 2004; Hoaglund, 2004; Jovičić, 2004; Garssen, 1997; Walton, 1997; Walton, 1996; Kahane, 1992; Reinard, 1991; Warnick & Inch, 1989; Schellens, 1985). Een aantal auteurs formuleren heuristische die kunnen helpen bij het beantwoorden van deze vraag. Zo merken Walton (1997), Diestler (2005) en Reinard (1991) op dat de mate waarin een autoriteit gerespecteerd wordt door andere autoriteiten een aanwijzing kan zijn dat A inderdaad een expert is. Daarnaast kan de juistheid van uitspraken die de autoriteit in het verleden gedaan heeft, gebruikt worden om de expertise van de autoriteit te bepalen (Flage, 2004; Walton, 1997; Kahane, 1992). Een voorbeeld waarin een epistemische autoriteit gebruikt wordt om een stelling te verdedigen, is:

Nederlandse jongeren zijn de zwaarste drinkers van alle jongeren in de Europese Unie. [...] Het drinken karakteriseert zich bij jongeren bijna direct als binge drinken [een andere veelgebruikte term is comazuipen, RT]. [...] Het meest recente onderzoek naar alcoholgebruik onder scholieren van het Trimbos-instituut laat zien dat deze ongunstige trend zich doorzet. (Naar: *NRC Handelsblad*, 10 mei 2007).

Een schematische weergave van de gebruikte argumentatie ziet er als volgt uit:

Het meest recente onderzoek naar alcoholgebruik onder scholieren van het Trimbos-instituut laat zien dat deze ongunstige trend [het binge drinken] zich doorzet.

Dus: Nederlandse jongeren zijn de zwaarste drinkers van alle jongeren in de Europese Unie.

De evaluatie van de argumentatie spitst zich hier toe op de vraag of het Trimbos-instituut een autoriteit is op het gebied van alcoholgebruik onder Nederlandse jongeren. Aangezien het Trimbos-instituut een landelijk kennisinstituut voor de geestelijke gezondheidszorg, de verslavingszorg en de maatschappelijke zorg is, mag het zeker gezien worden als een relevante autoriteit op dit gebied.

- b. In het geval van een deontische autoriteit: *'Is A bevoegd om uitspraken zoals P te doen?'*

Het gezag van een deontische autoriteit berust op de positie die deze persoon bekleedt of de rol die hij vervult. Schellens (1985: 186) stelt de volgende evaluatievraag voor om dit soort autoriteiten te beoordelen: *'Is A bevoegd tot uitspraken als P?'* Een voorbeeld aan de hand waarvan de toepassing van dit criterium geïllustreerd kan worden, is:

“Maar wat is er mis mee dat de aandeelhouders geldelijk gewin nastreven? Is dat net niet de bestaansreden van een vennootschap? Een vennootschap wordt opgericht door een contract op grond waarvan twee of meer personen overeenkomen iets in gemeenschap te brengen met als doel een of meer nauwkeurig omschreven activiteiten uit te oefenen en met het oogmerk aan de vennoten een rechtstreeks of onrechtstreeks vermogensvoordeel te bezorgen, luidt het eerste artikel van het Belgische Wetboek van Vennootschappen.” (HP/De Tijd, 10 mei 2007).

Een reconstructie van deze argumentatie levert het volgende op:

Een vennootschap wordt opgericht door een contract op grond waarvan twee of meer personen overeenkomen iets in gemeenschap te brengen met als doel een of meer nauwkeurig omschreven activiteiten uit te oefenen en met het oogmerk aan de vennoten een rechtstreeks of onrechtstreeks vermogensvoordeel te bezorgen, luidt het eerste artikel van het Belgische Wetboek van Vennootschappen
Dus: Er is niks mis mee dat aandeelhouders geldelijk gewin nastreven.

De autoriteit die in deze argumentatie gebruikt wordt, is het Belgische Wetboek van Vennootschappen. Dit wetboek is een deontische autoriteit: in dit wetboek staan namelijk de regels waaraan Belgische Vennootschappen moeten voldoen. De vraag is nu of het wetboek een bevoegde autoriteit is. Het antwoord op deze vraag moet ‘ja’ luiden. Kortom, dit argument voldoet aan het criterium: *‘Is A bevoegd om uitspraken zoals P te doen?’*

Uit de literatuur zijn drie criteria naar voren gekomen die gebruikt kunnen worden om de autoriteit in argumentatie op basis van autoriteit te beoordelen, namelijk *‘Is A identificeerbaar?’*, *‘Is A betrouwbaar?’*, en *‘Is A gekwalificeerd om uitspraken te doen op een voor P relevant gebied?’*. Hierbij is het eerste criterium een voorwaarde om de andere twee te kunnen toepassen. Wanneer het laatste criterium gebruikt wordt, moet er eerst vastgesteld worden welke soort autoriteit er gebruikt wordt in de argumentatie. De invulling van dit criterium is afhankelijk van het type autoriteit dat gebruikt wordt.

Het tweede element in argumentatie op basis van autoriteit waar de evaluatie zich op kan richten is de uitspraak die door de autoriteit gedaan wordt. Deze wordt in het argumentatieschema aangeduid als P. Voor de evaluatie van deze uitspraak worden in de literatuur drie criteria genoemd:

4. Recentheid: Is P niet achterhaald?
5. Duidelijkheid: Is P duidelijk en ondubbelzinnig?
6. Correctheid: Is P correct geciteerd of geparafraseerd en niet uit zijn verband gerukt?

Criterion 4: Recentheid

Alleen Schellens (1985: 186) neemt de vraag naar de recentheid van de uitspraak van de autoriteit op. Hij merkt daarbij op dat de vraag naar de recentheid op zichzelf niet zozeer relevant is, maar dat gecontroleerd moet worden of de uitspraak inmiddels niet verouderd is. Hij formuleert zijn criterium als volgt: *‘Is P niet achterhaald?’* (Schellens, 1985: 186). Een voorbeeld:

“Zeker is dat de Franse kiezers niet op Sarkozy stemden omdat zij in hem de advocaat voor vrije marktwerking zagen. Volgens de meest recente eurobarometer, de grootste opiniepeiling binnen de EU, ziet maar liefst 64 procent van de Fransen

globalisering als een bedreiging voor nationale bedrijven en werkgelegenheid. Dat is het hoogste percentage binnen de hele EU.” (NRC Handelsblad, 15 mei 2007).

Een schematische weergave van deze argumentatie:

Volgens de meest recente eurobarometer, de grootste opiniepeiling binnen de EU, ziet maar liefst 64 procent van de Fransen globalisering als een bedreiging voor nationale bedrijven en werkgelegenheid. Dat is het hoogste percentage binnen de hele EU.

Dus: de Franse kiezers stemden niet op Sarkozy omdat zij in hem de advocaat voor de vrije marktwerking zagen.

Als de autoriteit die gebruikt wordt in de argumentatie een opiniepeiling betreft, is het van groot belang dat deze peiling recent is. De mening van het publiek wordt mede beïnvloed door de waan van de dag en grote fluctuaties in peilingen zijn dan ook eerder regel dan uitzondering. Toepassing van het criterium *‘Is P niet achterhaald?’* leidt tot een positieve beoordeling van de argumentatie. Er wordt namelijk expliciet gemeld dat de bron de meest recente eurobarometer is. De uitspraak die wordt toegeschreven aan deze opiniepeiling is dus niet achterhaald.

criterium 5: Duidelijkheid

Het vijfde criterium dat gebruikt kan worden om argumentatie op basis van autoriteit te beoordelen, is: *‘Is P duidelijk en ondubbelzinnig?’* (Walton, 1997; 1996; Reinard, 1991; Schellens, 1985). Het criterium kan gebruikt worden om te evalueren of de uitspraak van de autoriteit begrijpelijk is voor de ontvanger. Een voorbeeld van argumentatie die niet voldoet aan dit criterium is:

“Socrates zei al dat levenswijsheid niet iets is wat je van het ene glas in het andere overgiet. Daarom is het belangrijkste punt dat elke Rotterdammer opgroeit met een eigen levensstijl waarin zelfsturing en betrokkenheid hand in hand gaan.” (NRC Handelsblad, 23 mei 2007).

Een reconstructie van deze argumentatie levert het volgende op:

Socrates zei al dat levenswijsheid niet iets is wat je van het ene glas in het andere overgiet.

Dus: elke Rotterdammer moet opgroeien met een eigen levensstijl waarin zelfsturing en betrokkenheid hand in hand gaan.

De toepassing van het criterium *‘Is P duidelijk en ondubbelzinnig?’* richt zich in dit geval op de metafoor: “Levenswijsheid is niet iets wat je van het ene glas in het andere overgiet.” Deze uitspraak is niet duidelijk. Ten eerste wordt het woord “levenswijsheid” in het Nederlandse taalgebruik weinig gebezigd. Daarnaast is een metafoor als deze bijna per definitie dubbelzinnig omdat de ontvanger een vergelijking op moet lossen om de bedoeling van de zender te kunnen achterhalen. De argumentatie in het voorbeeld schendt dus dit criterium.

criterium 6: Correctheid

Het laatste criterium dat gebruikt kan worden om de uitspraak van de autoriteit te evalueren, is: *‘Is P correct geciteerd of geparafraseerd en niet uit zijn verband gerukt?’*

(Fogelin & Sinnott-Armstrong, 2005; Layman, 2005; Walton, 1997; 1996; Schellens, 1985). Dit criterium is erop gericht om te controleren of de autoriteit inderdaad uitspraak P gedaan heeft. Het is voor een ontvanger lastig toe te passen, omdat dit criterium veronderstelt dat de ontvanger weet of een uitspraak inderdaad door de autoriteit gedaan is. Een voorbeeld:

Nieuw onderzoek van Prof. De Groot laat zien dat ook de grote gevestigde economieën de laatste jaren eerder meer dan minder van fossiele brandstoffen afhankelijk zijn geworden. Economische groei is dus overal nog steeds in hoge mate afhankelijk van het gebruik van fossiele energie. (Naar: *NRC Handelsblad*, 23 mei 2007).

Een schematische weergave van deze argumentatie ziet er als volgt uit:

Nieuw onderzoek van Prof. De Groot laat zien dat ook de grote gevestigde economieën de laatste jaren eerder meer dan minder van fossiele brandstoffen afhankelijk zijn geworden zijn.

Dus: economische groei is overal nog steeds in hoge mate afhankelijk van het gebruik van fossiele energie.

De toepassing van het criterium richt zich op de conclusie van het nieuwe onderzoek “De grote gevestigde economieën zijn de laatste jaren eerder meer dan minder van fossiele brandstoffen afhankelijk geworden”. Stel nu dat de conclusie van het onderzoek was dat de grote gevestigde economieën hun streefgetallen voor de inzet van alternatieve energiebronnen niet gehaald hebben. In dat geval zou de argumentatie niet voldoen aan dit criterium.

Het laatste element in argumentatie op basis van autoriteit waar de evaluatie zich op kan richten is de conclusie die getrokken wordt op grond van de uitspraak die door de autoriteit gedaan is. Voor de evaluatie hiervan worden in de literatuur drie criteria genoemd:

7. Consistentie: Komt P overeen met andere uitspraken van A?
8. Consensus: Komt P overeen met uitspraken of informatie van andere autoriteiten?
9. Correspondentie: Sluit de conclusie aan bij P?

Criterium 7: Consistentie

Alleen Schellens (1985: 186) noemt het criterium: ‘*Komt P overeen met andere uitspraken van A?*’. Dit criterium is erop gericht om te controleren of de autoriteit consistent is in zijn uitspraken op een bepaald gebied. Wanneer een autoriteit op dag één verkondigt dat imams die controversiële uitspraken over homoseksuelen doen, het land uitgezet moeten worden, en een dag later stelt dat de vrijheid van meningsuiting in Nederland niet ingeperkt mag worden, dan is de autoriteit inconsistent in zijn opvattingen op dit gebied. Een voorbeeld dat ter illustratie kan dienen, is:

In tijden van economische malaise is het onverantwoord om bepaalde bezuinigingen op voorhand taboe te verklaren, aldus minister-president Rutte.

In schema ziet de argumentatie in dit voorbeeld er als volgt uit:

Minister-president Rutte stelt dat er op voorhand geen bezuinigingen taboe verklaard mogen worden.

Dus: alle bezuinigingen zijn bespreekbaar.

In deze argumentatie blijft het standpunt impliciet. Rutte doet dat met opzet, omdat er op dat moment (in 2012) voor de VVD één bezuiniging onbespreekbaar was, namelijk die op de hypotheekrenteaftrek. Vanuit dat perspectief was Rutte dus inconsistent. Hij stelt, als Minister-President, dat geen enkele bezuiniging uitgesloten wordt, terwijl hij, als lid van de VVD, bezuinigingen op de hypotheekrenteaftrek uitsluit.

Criterion 8: Consensus

Een criterium dat door een aantal auteurs genoemd wordt, is: *'Komt P overeen met uitspraken of informatie van andere autoriteiten?'* (Diestler, 2005; Layman, 2005; Flage, 2004; Hoaglund, 2004; Walton, 1997; 1996; Kahane, 1992; Reinard, 1991; Warnick & Inch, 1989; Schellens, 1985). Wanneer een uitspraak van een autoriteit in overeenstemming is met informatie uit andere, even gekwalificeerde bronnen, dan wint het argument aan kracht. Is er daarentegen sprake van een discrepantie tussen opinies van gekwalificeerde bronnen, dan verliest het argument aan kracht. Een voorbeeld ter illustratie van dit criterium:

Onderzoekers van de Endocrine Society, een Amerikaanse wetenschappelijke organisatie, zeggen bewijs te hebben gevonden dat Bisphenol-A (BPA) de gezondheid van mensen kan aantasten. BPA in plastic is dus schadelijk voor mensen en vooral voor baby's. (Naar: www.nu.nl, 11 juni 2009).

In schema ziet de argumentatie in dit voorbeeld er als volgt uit:

Onderzoekers van de Endocrine Society, een Amerikaanse wetenschappelijke organisatie, zeggen bewijs te hebben gevonden dat Bisphenol-A (BPA) de gezondheid van mensen kan aantasten.

Dus: BPA is schadelijk voor mensen en vooral voor baby's .

De conclusie van deze argumentatie lijkt gerechtvaardigd, ware het niet dat de Amerikaanse Food and Drug Administration onderzoek naar BPA heeft gedaan waaruit bleek dat BPA geen schade aan de gezondheid toebrengt. Er zijn dus verschillende onderzoeken gedaan naar de eventuele gezondheidsrisico's van het gebruik van BPA in plastic die elkaar tegenspreken. Doordat de deskundigen het oneens zijn over de gevaren van de stof BPA, is het niet goed mogelijk om conclusies te accepteren over de gevaren van het gebruiken van de stof BPA op grond van één autoriteitsargument.

Criterion 9: Correspondentie

Het criterium *'Sluit de conclusie aan bij P?'* wordt in deze vorm door geen enkele auteur genoemd. Toch zijn er drie auteurs die dit criterium impliceren, namelijk Schellens (1985), Reinard (1991) en Walton (1996). Walton (1996: 86) vraagt zich af of de kracht van de conclusie overeenkomt met de kracht van het argument. Reinard (1991: 149) stelt dat de conclusie aan moet sluiten bij de uitspraak die gedaan is. Schellens (1985: 186-187) heeft het criterium *'Sluit de conclusie aan bij P?'* ook onder een ander criterium geplaatst. Het valt bij hem onder het criterium *'Is P juist weergegeven, niet uit zijn verband gerukt en (eventueel) correct geïnterpreteerd of geparafraseerd?'*. Uit de bespreking van het voorbeeld (Schellens, 1985, p. 187) wordt duidelijk dat de correcte interpretatie geen betrekking heeft op de uitspraak van de autoriteit, maar op de conclusie die uit de uitspraak getrokken wordt⁵. Dit alles lijkt mij het criterium *'Sluit de conclusie aan bij P?'* te rechtvaardigen. Dit criterium is erop gericht om te controleren of de conclusie aansluit bij de uitspraak van A.

Hieronder volgt een voorbeeld waarin dit criterium geschonden wordt:

Ooit was het Midden-Oosten 's werelds meest geavanceerde regio, maar tegenwoordig floreren vooral twee bedrijfstakken: extravagant consumeren en wrok spuien. Volgens het VN-rapport uit 2004 over de menselijke ontwikkeling in de Arabische wereld is de regio na Afrika ten zuiden van de Sahara immers het gebied met het laagste volwassenalfabetisme ter wereld: 63 procent. (Naar: *NRC Handelsblad*, 12 mei 2007).

Een schematische weergave van de argumentatie ziet er als volgt uit:

Volgens het VN-rapport uit 2004 over de menselijke ontwikkeling in de Arabische wereld is de regio na Afrika ten zuiden van de Sahara het gebied met het laagste volwassenalfabetisme ter wereld: 63 procent.

Dus: tegenwoordig floreren vooral twee bedrijfstakken: extravagant consumeren en wrok spuien.

Dit argument voldoet niet aan het criterium 'Sluit de conclusie aan bij P?'. Uit een onderzoek naar volwassenalfabetisme kan geen conclusie getrokken worden over de mate waarin de Arabische wereld consumeert of wrok spuit.

Samenvattend: in deze paragraaf is een overzicht gegeven van de criteria die in de argumentatietheorie geïdentificeerd zijn als relevant voor de evaluatie van argumentatie op basis van autoriteit. De volgende criteria zijn daarbij van belang:

1. Identificeerbaarheid: Is A identificeerbaar?
2. Betrouwbaarheid: Is A betrouwbaar?
3. Kwalificatie: Is A gekwalificeerd om uitspraken te doen op het voor het standpunt relevante terrein?
 - a. In het geval van een epistemische autoriteit: Expertise: is A een expert in een voor P relevant gebied?
 - b. In het geval van een deontische autoriteit: Bevoegdheid: is A bevoegd om uitspraken zoals P te doen?
4. Recentheid: Is P niet achterhaald?
5. Duidelijkheid: Is P duidelijk en ondubbelzinnig?
6. Correctheid: Is P correct weergegeven, niet uit zijn verband gerukt en correct geparafraseerd?
7. Consistentie: Komt P overeen met andere uitspraken van A?
8. Consensus: Komt P overeen met informatie of uitspraken van andere autoriteiten?
9. Correspondentie: Sluit de conclusie aan bij P?

Tabel 2.1 bevat een overzicht waaruit blijkt in welke mate er consensus is onder de verschillende auteurs over de verschillende criteria voor de evaluatie van argumentatie op basis van autoriteit.

Tabel 2.1: Theoretische evaluatiecriteria voor argumentatie op basis van autoriteit per auteur

Criteria voor het argument op basis van autoriteit: A zegt dat P Dus: (I) P	Diestler (2005: 174 - 178)	Fogelin & Sinnott-Armstrong (2005: 388)	Layman (2005: 456 - 458)	Flage (2004: 100 - 110)	Hoaglund (2004: 370 - 375)	Jovičić (2004: 6 - 8)	Garsen (1997: 11)	Walton (1997: 216 - 225)	Walton (1996: 62 - 66, 86)	Kahane (1992: 28 - 30)	Reinard (1991: 147 - 150)	Warnick & Inch (1989: 114)	Schellens (1985: 186 - 187)
A													
Is A identificeerbaar?								+	+				
Is A betrouwbaar?	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+
In het geval van een epistemische autoriteit: is A een expert op een voor P relevant gebied?	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
In het geval van een deontische autoriteit: is A bevoegd om uitspraken zoals P te doen?													+
A zegt dat P													
Is P duidelijk en ondubbelzinnig?								+	+		+		+
Is P correct weergegeven, niet uit zijn verband gerukt en correct geparafraseerd?		+	+					+	+				+
Is P niet achterhaald?													+
Dus: (I)P													
Komt P overeen met andere uitspraken van A?													+
Komt P overeen met uitspraken of informatie van andere autoriteiten?	+		+	+	+			+	+	+	+	+	+
Sluit de conclusie aan bij P?									+		+		+

2.3 DE EVALUATIE VAN ARGUMENTATIE OP BASIS VAN AUTORITEIT DOOR LEKEN*

Om de identificatie van criteria die leken hanteren om argumenten te evalueren mogelijk te maken, bestaat de eerste uitdaging eruit om een methode te ontwikkelen om die criteria te identificeren. Van Eemeren et al. (2007, 2009) constateren dat het grootste probleem bij het achterhalen van lekencriteria is dat leken moeite hebben om deze te formuleren. Mensen moeten gestimuleerd worden om de criteria te expliciteren die zij gebruiken om de kwaliteit van een argument te bepalen. In een eerste deelonderzoek is nagegaan of individuele interviews en focusgroepen waarin participanten hun evaluaties van argumentatie op basis van autoriteit moesten toelichten, daarvoor geschikte instrumenten zijn. De resultaten gaven aan dat individuele interviews de voorkeur verdienen. Over dit onderzoek is uitgebreid gerapporteerd door Šorm, Timmers en Schellens (2007). In deze paragraaf wordt over hetzelfde onderzoek gerapporteerd, maar nu staat de inhoudelijke vraag centraal: Welke criteria hanteren leken om de kwaliteit van argumentatie op basis van autoriteit ter ondersteuning van een evaluatief standpunt te bepalen?

2.3.1 METHODE

De respondenten in dit onderzoek werden geconfronteerd met twee typen casussen: een open en een gesloten casus. In de open casus verzonnen en evalueerden de respondenten hun eigen autoriteitsargumenten. In de gesloten casus werden de respondenten geconfronteerd met een aantal argumenten die al dan niet voldeden aan argumentatie-theoretische criteria. Zij moesten deze argumenten vervolgens ordenen op basis van kwaliteit en hun oordelen in een focusgroep of een individueel interview toelichten. Een gevaar dat schuilt in het gebruik van de casus met de gemanipuleerde argumenten is dat de interviews en focusgroepen precies de gemanipuleerde criteria opleveren. Door de open casus als eerste te presenteren werd dit gevaar omzeild. Een belangrijk nadeel aan de open casus is dat het ingewikkeld is om zelf argumenten te verzinnen, zeker als daarbij geen stimulatie plaatsvindt door de ideeën van andere mensen. Dit probleem is mogelijk te omzeilen door gebruik te maken van zogenaamde focusgroepen.

Focusgroepen

Focusgroepen zijn groepsdiscussies die geleid worden door één of meer moderatoren. Het belangrijkste voordeel van een focusgroep is dat participanten kunnen profiteren van elkaars input. Deze interactie stimuleert ideeën die anders niet boven tafel gekomen zouden zijn (Krueger & Casey, 2000). Hartman (2004) en Greenbaum (1998) veronderstellen dat focusgroepen door het synergie-effect meer opleveren dan een vergelijkbaar aantal individuele interviews.

Een nadeel van focusgroepen is dat ze organisatorisch en logistiek ingewikkeld zijn. Bovendien kan bij een focusgroep niet bepaald worden in welke mate er consensus is over een bepaald criterium tussen de respondenten. Niet alle respondenten die instemmen met een bepaald criterium uiten hun goedkeuring verbaal. Daarnaast kan een respondent instemmen met een criterium dat hij of zij zelf niet gebruikt. In dat geval is de instemming

* Šorm (2010: 53-71) rapporteert over hetzelfde deelonderzoek naar argumentatie op basis van autoriteit. Zij behandelt zowel de proefpersoonreacties op argumentatie ter ondersteuning van een descriptieve conclusie als argumentatie ter ondersteuning van een evaluatieve conclusie. Ik beperk me tot de analyse van de reacties naar aanleiding van argumentatie ter ondersteuning van een evaluatieve conclusie.

het resultaat van 'group think'. Dit betekent dat de instemming het gevolg is van de druk die iemand voelt om zich te conformeren aan wat de groep vindt (Janis, 1972).

Een factor die eveneens bijdraagt aan de complexiteit van onderzoek met focusgroepen wordt gevormd door de karaktereigenschappen van de respondenten (Krueger & Casey, 2000). Dominante sprekers en experts kunnen andere respondenten hinderen bij het uiten van hun mening. De manier waarop de andere respondenten reageren op specifieke ideeën of gedrag, kan beïnvloed worden door één of twee dominante respondenten (Krueger & Casey, 2000; Greenbaum, 1998). Dit laatste is één van de grootste problemen waar critici van de focusgroepetechniek op wijzen en het is dan ook de reden dat sommigen de voorkeur geven aan individuele interviews (Greenbaum, 1998).

Individuele interviews

Een belangrijk voordeel van individuele interviews in vergelijking met focusgroepen is dat er geen negatieve effecten van groepsdynamiek zijn. Respondenten verkondigen hun eigen mening, en hun reacties worden niet beïnvloed door de mening van anderen. Daarnaast bieden individuele interviews de mogelijkheid om de consensus ten aanzien van een bepaald criterium te bepalen door vast te stellen hoeveel respondenten hetzelfde criterium genereren. Het is echter de vraag of respondenten in deze setting in staat zijn om hun criteria onder woorden te brengen.

Respondenten

In totaal hebben 24 respondenten deelgenomen aan dit onderzoek. Twaalf respondenten hebben deelgenomen aan individuele interviews en twaalf respondenten hebben deelgenomen aan focusgroepen. Alle respondenten waren studenten aan het hoger onderwijs in Nederland. 8.3% van de respondenten was van het mannelijk geslacht. De leeftijd liep uiteen van 19 tot en met 28. De gemiddelde leeftijd van de respondenten was 22.3 (SD: 2.16).

Instrumentatie: open casus

In de open casus (zie appendix B) kregen de respondenten de volgende opdracht: “*Je hebt gesolliciteerd naar een positie in de redactie van het actualiteitenprogramma NOVA. Je bent nu op sollicitatiegesprek. Je moet aan de P&O manager laten zien dat je in staat bent geschikte en ongeschikte gasten van elkaar te onderscheiden. Daarom moet je twee gasten uitnodigen die het beide eens zijn met het standpunt: één gast waarvan je denkt dat die dit standpunt goed kan verdedigen en één gast waarvan je denkt dat die dit standpunt juist niet goed kan verdedigen.*” Het werd benadrukt dat het om een denkbeeldige discussie ging en dat daarom ook mensen die dood waren of mensen die geen Nederlands spraken, konden worden uitgenodigd. Daarnaast werd gemeld dat als mensen geen naam wisten van de persoon die ze wilden uitnodigen, zij ook een omschrijving mochten geven. Nadat de respondenten de twee gasten benoemd hadden, werd hun gevraagd om uit te leggen waarom ze een bepaalde persoon geschikt of juist ongeschikt achtten. Uit deze verklaring konden de criteria voor argumentkwaliteit die ze daarbij hanteren afgeleid worden. Het te verdedigen standpunt luidde: “*Televisiereclame gericht op kinderen is slecht*”.

Instrumentatie: gesloten casus

De gesloten casus bestond uit een standpunt en zeven verschillende argumenten die alle hetzelfde standpunt ondersteunden (zie appendix C). Alle argumenten waren uitspraken

van autoriteiten. Deze argumenten waren gemanipuleerd zodat ze niet voldeden aan een aantal criteria uit paragraaf 2.1. De respondenten werd gevraagd om de zeven argumenten te ordenen op basis van hun kwaliteit als ondersteuning van het standpunt, waarbij één het beste argument was en zeven het slechtste. Het standpunt dat verdedigd werd in de gesloten casus luidde: “Kernenergie is de beste manier om energie op te wekken”. De gepresenteerde argumenten waren de volgende:

- A. Sommige natuurkundigen van de Vrije Universiteit van Amsterdam vinden kernenergie de beste manier om energie op te wekken.
Geschonden criteria:
Identificeerbaarheid: Is A identificeerbaar?
Consensus: Komt P overeen met informatie of uitspraken van andere autoriteiten?
- B. Robert Oppenheimer, de vader van de atoombom, noemde kernenergie in de jaren 50 al de beste manier om energie op te wekken.
Geschonden criteria:
Recentheid: Is P niet achterhaald?
Betrouwbaarheid: Is A betrouwbaar?
- C. De bekende voetballers Ruud van Nistelrooij, Edgar Davids en Edwin van der Sar vinden dat kernenergie de beste manier van energie-opwekking is.
Geschonden criterium:
Deskundigheid: Is A een expert in een voor P relevant gebied?
- D. Ruud van Wijk, de voorzitter van Greenpeace Nederland, is van mening dat er geen betere manier van energie-opwekking bestaat.
Geschonden criterium:
Consistentie: Komt P overeen met andere uitspraken van A?
- E. Dr. Frank Verbeet, als kernfysicus verbonden aan kerncentrale Borssele, is al jaren van mening dat kernenergie de beste wijze van energie-opwekking is.
Geschonden criterium:
Betrouwbaarheid: Is A betrouwbaar?
- F. Dat kernenergie de beste methode van energie-opwekking is, vindt ook Wil Derben, 17-jarige VMBO-scholier.
Geschonden criterium:
Deskundigheid: Is A een expert in een voor P relevant gebied?
- G. Prof. dr. G. Verhoeven, hoogleraar kernfysica aan de Technische Universiteit Delft, vindt dat onder bepaalde omstandigheden met behulp van kernenergie relatief goed energie opgewekt kan worden.
Geschonden criterium:
Duidelijkheid: Is P duidelijk en ondubbelzinnig?
Correspondentie: Sluit de conclusie aan bij P?

Procedure

In het onderzoek werden 2 focusgroepen en 12 interviews gehouden. Aan elke focusgroep

namen 6 respondenten deel. Deze omvang komt overeen met de ideale omvang voor een focusgroep voor niet-commerciële doeleinden (Krueger & Casey, 2000). De focusgroepen werden geleid door een moderator en een assistent. De moderator had de taak om de discussie te leiden, terwijl de assistent hierbij hielp. De interviews werden afgenomen door één interviewer. Alle moderators, assistent-moderatoren en interviewers waren Masterstudenten van de opleiding Bedrijfscommunicatie van de Radboud Universiteit. Een focusgroep nam gemiddeld 50 minuten in beslag, terwijl de interviews 15 – 20 minuten duurden.

De focusgroepen en interviews verliepen volgens een vast patroon. De respondenten werden verwelkomd en hun werd verteld dat het doel van het onderzoek was om inzicht te krijgen in de manier waarop mensen discussiëren. Bovendien werd benadrukt dat er geen goede en foute antwoorden waren en dat mensen hun eigen mening moesten geven. Vervolgens werd er toestemming gevraagd voor het gebruik van opnameapparatuur en er werd verteld dat alle informatie anoniem verwerkt zou worden. Na deze informatie werden de casussen op papier aan de respondenten gegeven. De respondenten ontvingen altijd eerst de open casus om er zeker van te zijn dat de criteria die ze noemden spontaan in hen opkwamen. Nadat de respondenten de casus gelezen hadden, kregen ze wat tijd om erover na te denken.

In de focusgroepen en interviews werd een aantal technieken gebruikt om de gesprekken op gang te houden. De eerste techniek die gebruikt werd om extra informatie van de respondenten te krijgen, was de “pause-and-probe-techniek” (Krueger & Casey, 2000). Hierbij laat de moderator een stilte van ongeveer vijf seconden vallen om de respondenten de kans te geven om andere meningen te verwoorden of om instemming met eerder genoemde punten te betuigen. Vervolgens kan dan een “probe” gebruikt worden, waarbij de moderator de respondent om aanvullende informatie vraagt, bijvoorbeeld: “Kunt u dat uitleggen?” en “Is er verder nog iets?” (Krueger & Casey, 2000). Daarnaast dient de moderator ervoor te zorgen dat alle respondenten aan het woord komen, door bijvoorbeeld verlegen respondenten expliciet om hun mening te vragen, of door dominante respondenten te vragen om ook anderen de kans te geven hun mening te geven.

Alle focusgroepen en interviews zijn opgenomen en getranscribeerd.

Data-analyse

Er is een inhoudsanalyse uitgevoerd op de transcripten van de interviews. Voor de analyse van de transcripten zijn de volgende zes stappen gezet (gebaseerd op Baarda, De Goede & Teunissen, 1995) .

De eerste stap was het verwijderen van irrelevante informatie. De volgende informatie werd irrelevant geacht voor de beantwoording van de onderzoeksvraag:

- Alle uitingen van de interviewers/moderatoren;
- Alle uitingen die betrekking hadden op de taakuitvoering;
- Alle uitingen waarin autoriteiten geïntroduceerd werden of op volgorde werden gezet;
- Alle uitingen die betrekking hadden op het afsluiten van de taak;
- Alle uitingen die geen betrekking hadden op de taak.

In de tweede stap werd alle relevante informatie in fragmenten verdeeld. De volgende regels werden in acht genomen bij het indelen in fragmenten:

1. Het fragment had betrekking op één onderwerp. Een onderwerp is in dit geval

- de onderbouwing die een respondent geeft voor zijn evaluatie van een bepaald argument.
2. Een fragment moest los van de co-tekst te begrijpen zijn.
 3. Een fragment moest niet te kort zijn om er zeker van te zijn dat het niet uit zijn verband werd getrokken.

De derde stap bestond uit het toekennen van criteria aan de fragmenten. Een criterium werd gedefinieerd als een norm voor de evaluatie van een argument die op elk argument op basis van autoriteit van toepassing kan zijn. Er werd voor elk fragment beslist of er criteria toegekend moesten worden. Er werd voor gekozen om de criteria in vraagvorm te formuleren, zodat ze gemakkelijker vergeleken konden worden met de criteria zoals die in de literatuurstudie geïdentificeerd zijn. Aan één fragment konden meerdere criteria toegekend worden, omdat een respondent meerdere redenen kon hebben voor zijn evaluatie van een argument.

De vierde stap was het verkleinen en rangschikken van de criteriaset uit stap drie. Criteria met een vergelijkbare strekking maar een andere formulering werden vervolgens in dezelfde categorie geplaatst.

In stap vijf werd gekeken of de criteriaset valide was. De eerste set criteria was verkregen door de helft van de interviews en focusgroepen te analyseren. Deze set criteria werd vervolgens toegepast op de andere helft van de interviews en focusgroepen. Op basis van deze analyse werd besloten of aanpassing van de criteriaset noodzakelijk was.

Ten slotte werden in stap zes de criteria voorzien van een definitie en een voorbeeld zodat duidelijk was wat een criterium betekende.

Daarna werd van elk interview en elke focusgroep bepaald of een criterium genoemd werd. Hierdoor was het mogelijk om per methode (focusgroep & open casus, focusgroep & gesloten casus, individuele interviews & open casus, individuele interviews en gesloten casus) te bepalen hoeveel verschillende criteria werden geïdentificeerd en of bepaalde criteria uitsluitend door een bepaalde methode aan het licht werden gebracht.

Interbeoordelaarsbetrouwbaarheid

Er is een interbeoordelaarsbetrouwbaarheidstest uitgevoerd om te bepalen hoe betrouwbaar de analyse was. Nadat alle fragmenten gecodeerd waren, is een tweede beoordelaar gevraagd om 10% van de fragmenten te coderen. De tweede beoordelaar had hierbij de keuze uit 16 criteria. De 49 fragmenten zijn random geselecteerd uit het totale corpus. In de fragmenten werd(en) de zin(sdelen) gemarkeerd op grond waarvan de eerste codeur een bepaald criterium had toegekend. De tweede beoordelaar kreeg verder een uitgebreide instructie waarin de regels opgenomen waren die de eerste codeur gehanteerd had bij het toekennen van criteria aan fragmenten. De tweede codeur heeft eerst vijf oefenfragmenten van een criterium voorzien met behulp van de criteriumlijst en de instructie. Deze fragmenten zijn vervolgens besproken, zodat eventuele onduidelijkheden konden worden opgelost. Daarna heeft de beoordelaar de 49 tekstfragmenten beoordeeld. De overeenstemming tussen de eerste en tweede beoordelaar was goed (Cohen's κ : .77, $p < .001$) (Rietveld & Van Hout, 1993: 219). Een kanttekening die hierbij geplaatst moet worden, is dat op deze manier alleen van stap 3 in het coderingsproces de interbeoordelaarsbetrouwbaarheid bepaald is.

2.3.2 RESULTATEN

In deze resultatensectie worden eerst de criteria gepresenteerd die zijn voortgekomen uit de interviews en focusgroepen met leken. De criteria worden toegelicht met behulp van fragmenten uit de interviews en focusgroepen waarin een criterium duidelijk naar voren werd gebracht. Daarna worden kwantitatieve resultaten gepresenteerd om een indruk te geven van de mate waarin een bepaald criterium gebruikt werd door de respondenten.

In de interviews en focusgroepen kwamen in totaal 16 criteria naar voren. Om de 'lekencriteria' en de theoretische criteria zo vergelijkbaar mogelijk te maken, is ervoor gekozen om voor de indeling van de lekencriteria waar mogelijk dezelfde termen te gebruiken als bij de theoretische criteria.

Deskundigheid

Er werden drie criteria geïdentificeerd die betrekking hadden op het thema 'Deskundigheid'. Alle criteria richten zich op de vraag in hoeverre de gepresenteerde autoriteit deskundig is:

- a. Is A een deskundige op het gebied van standpunt X?
- b. Wordt A erkend als expert op het gebied waarop standpunt X betrekking heeft?
- c. Is A in staat om zijn uitspraak goed te onderbouwen?

Het eerste criterium luidde: *'Is A een deskundige op het gebied van standpunt X?'* Dit criterium werd gebruikt om te bepalen of de gepresenteerde autoriteit inderdaad een expert is op het gebied van standpunt X. In het onderstaande fragment werd het volgende argument uit de gesloten casus geëvalueerd: *"De bekende voetballers Ruud van Nistelrooij, Edgar Davids en Edwin van der Sar vinden dat kernenergie de beste manier van energie-opwekking is":*

"Maar ik denk als je bijvoorbeeld in een spreekbeurt of wat dan ook een argument zou willen gebruiken dan moet je niet die van bekende voetballers gebruiken, want daar is het gewoon heel duidelijk dat zij niet deskundig zijn op dat gebied, ze kunnen goed voetballen, maar verder..."

De respondenten gebruikten niet altijd het woord "deskundig(heid)" bij het beoordelen van een argument, maar hanteerden vergelijkbare woorden en woordcombinaties zoals "verstand van", "kennis" of "specialisatie". Dit soort formuleringen wordt geïllustreerd met behulp van een fragment dat voortkwam uit een focusgroep naar aanleiding van de open casus met de stelling *"Televisiereclame gericht op kinderen is slecht"*. Dit fragment was een bijdrage aan de discussie of een kinderpsycholoog of een TV- en mediawetenschapper van de universiteit het beste gebruikt kon worden om de stelling te verdedigen:

"Maar ik vind ik iemand..., kijk ik vind het vakgebied psychologie zo breed dat als daar iemand zit, vind ik..., ja aan heel veel algemene kennis heb je ook niet zoveel, vind ik 'm ook niet zo geloofwaardig."

Op het moment dat het voor de respondent duidelijk was dat de gepresenteerde autoriteit niet echt een expert was op het gebied, werd regelmatig een andere formulering van deskundigheid gebruikt. Het volgende fragment is afkomstig uit een individueel interview naar aanleiding van de gesloten casus. De respondent probeerde te besluiten welk argument hij het zwakste vond. De keuze ging daarbij tussen de argumenten: *"De bekende voetballers*

Ruud van Nistelrooij, Edgar Davids en Edwin van der Sar vinden dat kernenergie de beste manier van energie-opwekking is” en: “Dat kernenergie de beste methode van energie-opwekking is, vindt ook Wil Derben, 17-jarige VMBO-scholier”:

“Het is niet gegeven, maar dat een scholier zo’n uitspraak doet zal ergens vandaan moeten komen. Ik denk dat hij erover nagedacht heeft, en als je VMBO doet, dat is niet de hoogste graad van scholing die je kunt halen, maar ik denk dat hij er nog altijd beter over nagedacht heeft dan die voetballers die gewoon iets roepen.”

Het tweede criterium dat binnen het thema ‘Deskundigheid’ viel, was: ‘Wordt A erkend als expert op het gebied waarop standpunt X betrekking heeft?’ Dit criterium werd gebruikt om te achterhalen of A de status van autoriteit heeft op het gebied waarop standpunt X betrekking heeft. Een fragment waarin dit criterium naar aanleiding van het argument met de VMBO-scholier Wil Derben gehanteerd werd, is:

“Ja, dat vind ik echt best zwak. Je hebt hier te maken met iemand die op de middelbare school zit. Dus ja, hij is nog bezig met leren en iemand die niemand kent, zeker geen autoriteit en dus niet iemand waarmee je andere mensen kunt overtuigen.”

Het derde en laatste criterium in de categorie ‘Deskundigheid’, was: ‘Is A in staat om zijn uitspraak goed te onderbouwen?’ Dit criterium werd gebruikt om te beoordelen of A in staat is om zijn uitspraak met bewijs te ondersteunen. Onderstaand fragment kwam voort uit een interview naar aanleiding van de open casus. Deze respondent stelde voor om een persoon die in zijn beroep met dit soort zaken te maken heeft, iemand uit de reclamewereld, in te zetten als autoriteit:

“Diegene kan met meer argumenten komen om te onderbouwen waarom de effecten van reclame slecht kunnen zijn.”

Een formuleringsvariant op dit criterium is te vinden in het volgende fragment. De respondent vroeg zich af of de autoriteit zijn uitspraak op een groot aantal gevallen heeft gebaseerd. In dit fragment uit een focusgroep naar aanleiding van de open casus stelde deze respondent dat een ouder minder geschikt is om de stelling dat reclame gericht op kinderen slecht is, te verdedigen dan een woordvoerder van het ministerie:

“De hele Nederlandse bevolking, die ouder heeft het alleen over zijn eigen kind... alleen over één geval / één persoon.”

In een formuleringsvariant vroeg een respondent zich af of de autoriteit in staat is om voorbeelden te geven die zijn uitspraak ondersteunen. Dit fragment is afkomstig uit een interview naar aanleiding van de gesloten casus. Deze respondent vond het argument: “Prof. dr. G. Verhoeven, hoogleraar kernfysica aan de Technische Universiteit Delft, vindt dat onder bepaalde omstandigheden met behulp van kernenergie relatief goed energie opgewekt kan worden” het beste. Het argument dat de respondent daarvoor aandroeg, was het onderstaande fragment:

“En in het andere argument is dat ook niet, maar als je er op door zou vragen, denk ik dat hij wel voorbeelden ervan kan geven, zo komt het wel over.”

Betrouwbaarheid

Binnen het thema ‘Betrouwbaarheid’ vallen de criteria die betrekking hebben op de

betrouwbaarheid van de gepresenteerde autoriteit. De volgende criteria werden uit de protocollen afgeleid:

- a. Is A betrouwbaar?
- b. Is A erbij gebaat om de waarheid inzake standpunt X te verkondigen?

Het eerste criterium, *'Is A betrouwbaar?'*, werd gebruikt om te bepalen of de gepresenteerde autoriteit te vertrouwen was. Het volgende fragment illustreert hoe een respondent dit criterium gebruikte. In dit fragment evalueerde de respondent het volgende argument: *"Ruud van Wijk, de voorzitter van Greenpeace Nederland, is van mening dat er geen betere manier van energieopwekking bestaat."*:

"Ik heb niet zoveel met Greenpeace, misschien is het een beetje erg, maar ja. Ze roepen altijd heel hard, maar ik vind ze nooit zo betrouwbaar. Dat is dan een vooroordeel van mij over Greenpeace, maar ja, ze drijven een beetje te ver door in wat ze doen altijd. Maar ik heb zelf ook, ik weet niet of ik het daar mee eens ben zelf, maar dat maakt niet uit."

Sommige respondenten gebruikten niet de term betrouwbaarheid om de autoriteit te beoordelen. Een andere term die veelvuldig gehanteerd werd, was "(on)bevooroordeeld". In het volgende fragment vertelde een respondent in de focusgroep waarom hij het argument *"Robert Oppenheimer, de vader van de atoombom, noemde kernenergie in de jaren 50 al de beste manier om energie op te wekken"* het op twee na slechtste vond:

"Omdat ik..., ja hij is inderdaad nogal bevooroordeeld volgens mij, omdat ja, hij heeft het natuurlijk zelf uitgevonden."

Het tweede meer specifiek geformuleerde criterium dat inging op de betrouwbaarheid van de autoriteit was: *'Is A erbij gebaat om de waarheid inzake standpunt X te verkondigen?'* Dit criterium beoogde te testen of de gepresenteerde autoriteit er belang bij had om een ware uitspraak te doen met betrekking tot standpunt X. Dit fragment was afkomstig uit een interview naar aanleiding van de gesloten casus. In dit fragment werd het argument *"Dr. Frank Verbeet, als kernfysicus verbonden aan kerncentrale Borssele, is al jaren van mening dat kernenergie de beste wijze van energie-opwekking is"* geëvalueerd:

"Hij zit wel in dit vak en hij weet wat kan en wat niet kan en ik denk dat hij ook wel een reputatie hoog heeft te houden dus hij zal geen onwaarheden gaan verkopen, want iedere andere kernfysicus die tikt hem op z'n vingers en hij wordt van zijn stoel gestoten."

Consistentie

De derde categorie was: 'Consistentie'. Twee criteria hadden betrekking op de vraag in hoeverre het gedrag en de uitspraken van de autoriteit consistent waren. Deze criteria zouden ook binnen het thema 'Betrouwbaarheid' kunnen vallen. Bij de theoretische criteria is er echter voor gekozen om consistentie en betrouwbaarheid van elkaar te scheiden. Deze lijn wordt hier doorgetrokken. In deze categorie zijn de volgende criteria geplaatst:

- a. Is A consistent met betrekking tot standpunt X?
- b. Staat A open voor nieuwe inzichten?

Het criterium *'Is A consistent met betrekking tot standpunt X?'* beoogde te testen of eerder gedrag of eerdere uitspraken van A in overeenstemming zijn met standpunt X. In het

fragment afkomstig uit een focusgroep werd het volgende argument geëvalueerd: *“Ruud van Wijk, de voorzitter van Greenpeace Nederland, is van mening dat er geen betere manier van energie-opwekking bestaat”*:

“Respondent 1: Ik denk als hij dat zegt, als voorzitter, die zijn altijd tegen kernenergie en die gebouwen dan....”

Respondent 5: Dan geloof je het juist niet.”

Het volgende criterium in deze categorie was: *‘Staat A open voor nieuwe inzichten?’*. Dit criterium werd gebruikt om te beoordelen of A een standpunt inneemt dat hij eigenlijk niet vrij is om in te nemen. In dit interviewfragment werd opnieuw het argument beoordeeld waarin de voorzitter van Greenpeace positief is over het gebruik van kernenergie:

“Je zou juist verwachten dat hij... O kijk, dat is verrassend... Dat je van hem eerder zou verwachten dat hij sowieso tegen is, omdat dat meer bij zijn functie past als voorzitter van Greenpeace, maar als iemand, zó iemand, in zijn positie dus, vóór is, geeft dat meer waarde aan het argument waarschijnlijk.”

Opvallend is hier dat inconsistentie dus soms positief kan worden beoordeeld, doordat de autoriteit op die manier de bereidheid laat zien zijn eerdere mening op te geven.

Stelligheid

Binnen het thema ‘Stelligheid’ waren twee criteria geplaatst, namelijk:

- a. Is A stellig genoeg in zijn uitspraak?
- b. Is A niet te stellig in zijn uitspraak?

Bij deze criteria was hetzelfde verschijnsel zichtbaar als bij de categorie ‘Consistentie’. Het leek erop dat sommige respondenten een autoriteit die heel stellig was in zijn uitspraak positief waardeerden, terwijl anderen dat juist negatief beoordeelden.

In het volgende fragment uit één van de focusgroepen werden twee argumenten op hetzelfde criterium beoordeeld. De argumenten waren: *“Sommige natuurkundigen van de Vrije Universiteit van Amsterdam vinden kernenergie de beste manier om energie op te wekken”* en *“Prof. dr. G. Verhoeven, hoogleraar kernfysica aan de Technische Universiteit Delft, vindt dat onder bepaalde omstandigheden met behulp van kernenergie relatief goed energie opgewekt kan worden”*:

“En die mensen van de universiteit bijvoorbeeld die hebben daar ook wel verstand van, maar daar staat een beetje twijfel in het argument, omdat er bij bijvoorbeeld G staat er “onder bepaalde omstandigheden”, “relatief goed” en bij A staat er “sommige natuurkundigen”. Dat vind ik een beetje zo... er zit een beetje een twijfel in of het wel echt heel goed is.”

In de variant waarin een stellige uitspraak van de autoriteit negatief gewaardeerd werd, werd getest of een autoriteit niet te beslist was in zijn uitspraak. In dit fragment werd opnieuw het argument met daarin Prof. Dr. Verhoeven geëvalueerd:

“Ik heb ook G en ik denk ook dat “onder bepaalde omstandigheden” juist het versterkt in plaats van verzwakt omdat zij dus ook aangeven dat het inderdaad heel goed werkt, maar niet in alle gevallen en dat je dus wel moet kijken wanneer je zoiets gebruikt.”

Identificeerbaarheid

Het criterium *'Is A duidelijk te identificeren?'* werd gebruikt om te testen of de autoriteit aan wie de uitspraak werd toegeschreven met naam en toenaam genoemd werd. In dit interviewfragment beredeneerde de respondent welk argument het beste was. Hij twijfelde tussen twee argumenten, namelijk: *"Sommige natuurkundigen van de Vrije Universiteit van Amsterdam vinden kernenergie de beste manier om energie op te wekken"* en *"Prof. dr. G. Verhoeven, hoogleraar kernfysica aan de Technische Universiteit Delft, vindt dat onder bepaalde omstandigheden met behulp van kernenergie relatief goed energie opgewekt kan worden"*:

"en omdat die prof. dr. G Verhoeven, hoogleraar kernfysica, met naam en toenaam genoemd is denk ik dat hij een beter argument is dan 'sommige natuurkundigen van de VU.'"

Recentheid

Met het criterium *'Is de uitspraak van A niet verouderd?'* probeerden de respondenten te bepalen of het te lang geleden was dat de autoriteit zijn uitspraak had gedaan. Was dat namelijk het geval, dan volgde een negatieve beoordeling van het argument. In onderstaand fragment uit een focusgroep evalueerde de respondent het argument: *"Robert Oppenheimer, de vader van de atoombom, noemde kernenergie in de jaren 50 al de beste manier om energie op te wekken"*:

"En ik denk dat het een beetje verjaard is omdat hij dat in de jaren vijftig riep en ja, er kan natuurlijk al heel veel veranderd zijn.

Respondent 6: Nee, nee, nee het is gewoon langer geleden... Ja, niet van nu..."

Correspondentie

Het criterium *'Sluit de conclusie aan bij de uitspraak van A?'* beoogde te testen of de uitspraak van een autoriteit en de conclusie die eruit getrokken werd, overeenkwamen. In onderstaand fragment beredeneerde de respondent welk argument het sterkst was. Hij twijfelde tussen *"Sommige natuurkundigen van de Vrije Universiteit van Amsterdam vinden kernenergie de beste manier om energie op te wekken"* en *"Prof. dr. G. Verhoeven, hoogleraar kernfysica aan de Technische Universiteit Delft, vindt dat onder bepaalde omstandigheden met behulp van kernenergie relatief goed energie opgewekt kan worden."* Deze respondent gaf de voorkeur aan het argument waarin natuurkundigen van de VU werden opgevoerd. In dit fragment legde hij uit waarom:

"Ik vind er niet zo heel veel verschil in zitten eigenlijk, maar toch, omdat je toch die stelling moet verdedigen.. En die meneer Verhoeven kan best wel gelijk hebben dat het inderdaad niet altijd goed is, maar als je per se die stelling wilt verdedigen dan kun je dat beter weglaten. Want je bent niet aan het liegen als je dat er niet bij noemt, dus..."

Consensus

Het criterium *'Is er consensus over standpunt X?'* werd gebruikt om te testen of het verdedigde standpunt door meer dan één persoon ingenomen werd. In het volgende fragment evalueerde de respondent het argument: *"Sommige natuurkundigen van de Vrije Universiteit van Amsterdam vinden kernenergie de beste manier om energie op te wekken"*:

"Het zijn natuurkundigen van de universiteit dus qua kennis zit het wel goed, maar ik vind het niet het allerovertuigendst, want er staat "sommige". Dan denk ik, ja... Maar het zijn er toch een paar. Dus dan kijk ik naar aantal en naar kennis zeg maar."

Overig

Er werden drie criteria gevonden, die niet binnen de voorgaande criteriumlabels pasten. Deze zijn tezamen in de categorie 'Overig' geplaatst, namelijk:

- a. Roept A een negatief beeld op?
- b. Presenteert A zijn uitspraak om standpunt X te verdedigen adequaat?
- c. Is A gemotiveerd om te overtuigen?

Deze criteria hadden allemaal betrekking op kenmerken van de persoon die ingezet werd om het standpunt te verdedigen.

Het eerste criterium 'Roept A een negatief beeld op?' werd ingezet met als doel nagaan of men een negatieve voorstelling van A had. In dit fragment evalueerde de respondent het argument "Robert Oppenheimer, de vader van de atoombom, noemde kernenergie in de jaren 50 al de beste manier om energie op te wekken." Hij vond dit argument zwak, en in het fragment gaf hij zijn argumentatie daarvoor:

"Omdat hij de vader van de atoombom is dat lijkt me niet, uhm daar worden niet echt positieve gedachten bij opgewekt bij mij"

Het tweede criterium 'Presenteert A zijn uitspraak om standpunt X te verdedigen adequaat?' werd gebruikt om te bepalen of de manier waarop A zichzelf en zijn uitspraken presenteerde geschikt was om mensen te overtuigen van standpunt X. In dit focusgroepfragment werd ingegaan op de kwaliteiten die een autoriteit moest hebben om bij NOVA de stelling "Reclame gericht op kinderen is slecht" te kunnen verdedigen:

"Nou, op zich ligt dat ook weer aan de persoon. De één kan overtuigender overkomen dan de ander, terwijl iemand [die] bijvoorbeeld minder overtuigend is wat betere argumenten heeft, maar het net niet zo goed kan brengen dan iemand anders, dus daar hangt het ook weer van af."

Het laatste criterium 'Is A gemotiveerd om te overtuigen?' werd ingezet om te bepalen of A er belang bij had om zijn publiek te overtuigen. Het volgende fragment was afkomstig uit een focusgroep naar aanleiding van de open casus:

"Ik had de Reclame Code Commissie dat die het minder goed zouden doen, die zijn daar wel mee bezig maar die hebben niet het overtuigende in zich, van het moet echt, ze werken er wel voor, maar het staat wat verder van hun af."

De kwalitatieve analyse gaf inzicht in welke criteria de respondenten hanteerden. Om inzicht te krijgen in de mate waarin de criteria door de diverse respondenten gebruikt werden, was een kwantitatieve analyse nodig. In tabel 2.2 wordt weergegeven in hoeveel interviews en focusgroepen een criterium gebruikt werd. De data uit de interviews en de focusgroepen worden gesplitst naar type casus.

Tabel 2.2: Interviews en focusgroepen waarin een leken criterium voor de evaluatie van argumentatie op basis van autoriteit gehanteerd wordt per methode (Individuele interviews, N = 12; Focusgroepen, N = 2) per type casus

	Interviews			Focusgroepen		
	Open	Gesloten	Totaal*	Open	Gesloten	Totaal*
Deskundigheid	9	12	12	2	2	2
Erkenning	1	5	5	0	0	0
Onderbouwing	7	6	8	2	1	2
Betrouwbaarheid	6	10	11	2	2	2
Baat bij eerlijkheid	0	2	2	0	0	0
Stelligheid	2	0	2	0	1	1
Voorzichtigheid	0	9	9	0	2	2
Identificeerbaarheid	0	8	8	0	2	2
Recentheid	0	8	8	0	2	2
Consistentie	0	1	1	2	2	2
Flexibiliteit	0	5	5	1	2	2
Correspondentie	0	1	1	0	2	2
Consensus	0	1	1	0	2	2
Positief imago	0	1	1	0	0	0
Presentatie	9	2	10	2	1	2
Motivatie	1	0	1	1	0	1

* De totaal-kolommen geven het aantal interviews respectievelijk focusgroepen waarin een criterium één of meer keer naar voren kwam.

Uit de tabel wordt duidelijk dat de focusgroepen een vrij ongespecificeerd beeld opleveren: veel criteria werden in alle focusgroepen gehanteerd; twee criteria werden in één focusgroep gehanteerd; en drie criteria werden in geen enkele focusgroep gehanteerd. Een blik op de resultaten uit de individuele interviews geeft een gedetailleerder beeld. In alle interviews is het criterium 'Deskundigheid' aan bod geweest. Ook het criterium 'Betrouwbaarheid' kwam in 11 van de 12 interviews naar voren. 'Consensus', 'Correspondentie' en 'Consistentie' daarentegen werden in slechts één interview naar voren gebracht. De data uit de focusgroep verhullen dus dat sommige criteria als gemeengoed beschouwd kunnen worden, terwijl andere slechts door een enkeling gehanteerd worden. De resultaten zijn onder te verdelen in drie groepen: frequent gehanteerd naar aanleiding van zowel de open als de gesloten casus, frequent gehanteerd naar aanleiding van de gesloten casus en niet frequent gehanteerd. In de eerste groep vallen de criteria: 'Deskundigheid', 'Betrouwbaarheid', 'Onderbouwing' en 'Presentatie'. In de tweede groep

vallen de criteria: *'Voorzichtigheid'*, *'Stelligheid'*, *'Identificeerbaarheid'*, *'Flexibiliteit'*, *'Erkenning'*, en *'Recentheid'*. Ten slotte behoren de criteria: *'Baat bij eerlijkheid'*, *'Correspondentie'*, *'Consistentie'*, *'Consensus'*, *'Positief imago'* en *'Motivatie'* tot de laatste groep.

2.4 CONCLUSIE

In dit hoofdstuk stond de vraag centraal naar de theoretische en lekencriteria voor de evaluatie van argumentatie op basis van autoriteit. Eerst wordt ingegaan op de lekencriteria die het kwalitatieve onderzoek aan het licht heeft gebracht, en vervolgens worden deze vergeleken met de criteria die uit de argumentatietheoretische literatuur zijn gedestilleerd.

In de vorige paragraaf is een overzicht gepresenteerd van de criteria die leken gebruiken voor het evalueren van argumentatie op basis van autoriteit. In totaal kwamen er 16 criteria aan het licht. Deze criteria zijn geclusterd in 9 groepen. Het doel is niet alleen identificatie van de gebruikte criteria, maar ook bepalen welke criteria waarschijnlijk deel uit maken van het cognitieve arsenaal dat leken gebruiken voor de beoordeling van autoriteitsargumenten. Hiervoor worden twee criteria gebruikt:

1. Consensus: uit het aantal respondenten dat een bepaald criterium één of meer keer hanteert, is af te leiden in hoeverre een bepaald criterium gemeengoed is. Als een criterium als gemeengoed beschouwd kan worden, dan is het waarschijnlijk dat het onderdeel is van het cognitief arsenaal van leken.
2. Spontaniteit: criteria die gehanteerd worden naar aanleiding van de open casus zijn spontaan door de respondenten gegenereerd. Criteria die geïdentificeerd konden worden naar aanleiding van de gesloten casus kunnen door de respondenten geformuleerd zijn op basis van de manipulatie. Dat een criterium gebruikt wordt naar aanleiding van de open casus maakt het waarschijnlijker dat het criterium onderdeel is van het cognitief arsenaal van leken.

De criteria *'Deskundigheid'*, *'Onderbouwing'*, *'Betrouwbaarheid'* en *'Presentatie'* worden spontaan en door veel respondenten gehanteerd. Voor *'Voorzichtigheid'*, *'Identificeerbaarheid'*, *'Stelligheid'*, *'Flexibiliteit'*, *'Erkenning'*, en *'Recentheid'* geldt dat deze criteria veelal naar aanleiding van de gesloten casus worden genoemd. De categorieën *'Baat bij eerlijkheid'*, *'Correspondentie'*, *'Consistentie'*, *'Consensus'*, *'Positief imago'* en *'Motivatie'* worden in het geheel niet frequent gebruikt. Samengevat, de criteria *'Deskundigheid'*, *'Onderbouwing'*, *'Betrouwbaarheid'* en *'Presentatie'* vormen waarschijnlijk de belangrijkste onderdelen van het cognitief arsenaal dat leken gebruiken voor de evaluatie van het argument op basis van autoriteit.

In het vervolg van deze paragraaf wordt de volgende onderzoeksvraag beantwoord: Wat zijn de verschillen en overeenkomsten tussen de criteria uit de argumentatietheorie en de criteria die leken hanteren voor de evaluatie van argumentatie op basis van autoriteit ter ondersteuning van een evaluatief standpunt? In tabel 2.3 worden de criteria die in de argumentatietheorie gebruikt worden voor de evaluatie van argumentatie op basis van autoriteit vergeleken met de criteria die leken hanteren voor de beoordeling van argumentatie op basis van autoriteit.

Tabel 2.3: Vergelijking van theoretische criteria en lekencriteria voor de evaluatie van argumentatie op basis van autoriteit.

Literatuur	Leken
Identificeerbaarheid: Is A identificeerbaar?	Identificeerbaarheid: Is A duidelijk te identificeren?
Betrouwbaarheid: Is A betrouwbaar?	Betrouwbaarheid: Is A betrouwbaar? Is A erbij gebaat om de waarheid inzake standpunt X te verkondigen?
Kwalificatie: Is A gekwalificeerd om uitspraken te doen op het voor het standpunt relevante terrein? a. In het geval van een epistemische autoriteit: Expertise: is A een expert in een voor P relevant gebied? b. In het geval van een deontische autoriteit: Bevoegdheid: is A bevoegd om uitspraken zoals P te doen?	Deskundigheid: Is A een deskundige op het gebied van standpunt X? a. Wordt A erkend als expert op het gebied waarop standpunt X betrekking heeft? b. Is A in staat om zijn uitspraak goed te onderbouwen?
Recentheid: Is P niet achterhaald?	Recentheid: Is de uitspraak van A niet verouderd?
Duidelijkheid: Is P duidelijk en ondubbelzinnig?	-
Correctheid: Is P correct weergegeven, niet uit zijn verband gerukt en correct gefraseerd?	-
Consistentie: Komt P overeen met andere uitspraken van A?	Consistentie: a. Is A consistent met betrekking tot standpunt X? b. Staat A open voor nieuwe inzichten?
Consensus: Komt P overeen met informatie of uitspraken van andere autoriteiten?	Consensus: Is er consensus over standpunt X?
Correspondentie: Sluit de conclusie aan bij P?	Correspondentie: Sluit de conclusie aan bij de uitspraak van A?
-	Stelligheid: a. Is A stellig genoeg in zijn uitspraak? b. Is A niet te stellig in zijn uitspraak?
-	Overig: a. Roept A een negatief beeld op? b. Presenteert A zijn uitspraak om standpunt X te verdedigen adequaat? c. Is A gemotiveerd om te overtuigen?

Uit de tabel blijkt dat er veel overeenkomsten zijn tussen de criteria uit de literatuur en de criteria die leken gebruiken voor de evaluatie van argumentatie op basis van autoriteit. De criteria: 'Deskundigheid', 'Betrouwbaarheid', 'Consistentie', 'Recentheid', 'Consensus' en 'Correspondentie' worden zowel in de literatuur als door de leken gehanteerd.

Daarnaast zijn er ook een aantal verschillen tussen de theoretische criteria en de lekencriteria. Het eerste verschil is dat de leken binnen de thema's 'Betrouwbaarheid' en 'Deskundigheid' criteria hanteren die zijn op te vatten als indicatoren van 'Betrouwbaarheid' en 'Deskundigheid'. Zo hanteren leken in de categorie 'Betrouwbaarheid' het criterium: 'Is A erbij gebaat om de waarheid te verkondigen inzake standpunt X?' En in de categorie 'Deskundigheid' hanteren zij de criteria: 'Wordt A erkend als een expert op het gebied van standpunt X?' en 'Is A in staat om zijn uitspraak goed te onderbouwen?'.

Het tweede verschil is dat er twee criteria wel in de literatuur worden genoemd maar niet door leken worden gehanteerd, namelijk: 'Is de uitspraak van de autoriteit duidelijk en ondubbelzinnig?' en 'Is P correct weergegeven, niet uit zijn verband gerukt en correct geparafraseerd?' Dat deze criteria niet door leken worden gebruikt, is mogelijk het gevolg van de opzet van de open casus. Die heeft er voor gezorgd dat de leken zich vooral geconcentreerd hebben op de kenmerken van de autoriteit. Het doel van opdracht was: laten zien dat men in staat was om onderscheid te maken tussen geschikte en ongeschikte gasten voor een televisiespecial van NOVA. De respondenten waren bij de open casus dus niet bezig met de uitspraken die de autoriteiten deden, maar vooral met het evalueren van de persoonskenmerken van de autoriteit. Deze verklaring wordt gestaafd door de resultaten uit tabel 2.2, waaruit blijkt dat de leken naar aanleiding van de open casus alleen criteria hanteerden die betrekking hebben op de thema's: 'Deskundigheid', 'Betrouwbaarheid', 'Stelligheid', 'Consistentie' en 'Overig'. Het criterium 'Is P correct weergegeven, niet uit zijn verband gerukt en correct geparafraseerd?' was ook niet verwerkt in de gesloten casus. Het criterium veronderstelt namelijk dat een uitspraak van een autoriteit door een derde partij ingebracht wordt ter ondersteuning van een standpunt. In de opzet van het materiaal is het bestaan van deze derde partij buiten beeld gebleven. Dit kan verklaren waarom leken het niet gehanteerd hebben bij het beoordelen van de argumentatie. Het andere criterium 'Is P duidelijk en ondubbelzinnig' was wel verwerkt in de gesloten casus, maar werd door de leken anders geïnterpreteerd. De leken hebben het argument "Prof. dr. G. Verhoeven, hoogleraar kernfysica aan de Technische Universiteit Delft, vindt dat onder bepaalde omstandigheden met behulp van kernenergie relatief goed energie opgewekt kan worden" niet opgevat als onduidelijk, maar eerder als een genuanceerd oordeel van een autoriteit. Het gekozen materiaal is er eveneens de oorzaak van dat de respondenten geen onderscheid maken tussen verschillende typen autoriteiten. In het materiaal is gekozen om alleen de epistemische autoriteit op te nemen; daardoor wordt mogelijk de vraag naar 'Bevoegdheid' niet gesteld.

Een interessant fenomeen dat alleen zichtbaar is in de lekencriteria is dat een bepaald kenmerk van een argument op basis van autoriteit zowel positief als negatief beoordeeld kan worden. Dit werd zichtbaar binnen de thema's 'Consistentie' en 'Stelligheid'. Zo werd het argument over Prof. Verhoeven in sommige gevallen positief beoordeeld omdat hij zich zo voorzichtig uitdrukte. Andere respondenten beoordeelden deze nuances echter negatief, omdat ze de indruk hadden dat Verhoeven zelf twijfels had over het gebruik van kernenergie. In het ene geval wekt de voorzichtige formulering vertrouwen op, omdat de respondenten de indruk hadden dat Verhoeven de waarheid vertelde, terwijl in het andere geval dezelfde formulering tot wantrouwen leidde, omdat respondenten twijfelden of

Verhoeven kernenergie inderdaad een goede zaak vond. Binnen het thema 'Consistentie' lijkt zich hetzelfde voor te doen. Aan de ene kant werd een argument negatief beoordeeld als de autoriteit ineens van mening bleek te zijn veranderd (de voorzitter van Greenpeace die voor het gebruik van kernenergie is). Aan de andere kant leidde dezelfde manipulatie tot een positief oordeel over de autoriteit, omdat deze de indruk wekt zijn opvattingen aan te passen aan de huidige kennis.

Op basis van de vergelijking van de theoretische criteria voor argumentatie op basis van autoriteit met de criteria die leken hanteren, lijkt de conclusie gerechtvaardigd dat de theoretische en de lekencriteria sterk overeenkomen. Deze overeenkomst is het sterkst bij de ook door leken algemeen gehanteerde criteria 'Deskundigheid' en 'Betrouwbaarheid'. Deze conclusie sluit aan bij de resultaten van Šorm (2010: 71), die deels dezelfde interviews en focusgroepen analyseert. Ook zij vindt dat 'Deskundigheid', 'Relevante deskundigheid', en 'Betrouwbaarheid' het meest gehanteerd worden door leken. Šorm (2010) kiest ervoor om onderscheid te maken tussen 'Deskundigheid' en 'Relevante Deskundigheid'. Hierbij vat zij het criterium 'Deskundigheid' op als een indicatie van de status van de autoriteit, terwijl 'Relevante deskundigheid' gebruikt wordt om te toetsen of de autoriteit een deskundige in een relevant veld is. In haar bespreking benadrukt Šorm al dat deze criteria nauw verwant zijn. Ik heb ervoor gekozen om deze scheiding niet aan te brengen, omdat voor mij deskundigheid impliceert dat de autoriteit deskundig is op een voor het standpunt relevant gebied. De vraag naar de status van de autoriteit is in dit onderzoek ondergebracht in 'Erkenning' en in 'Identificeerbaarheid'.

Bij dit onderzoek moet een aantal kanttekeningen geplaatst worden. Zo kan het feit dat de criteria 'Identificeerbaarheid' en 'Recentheid' alleen genoemd werden naar aanleiding van de gesloten casus mogelijk verklaard worden door de opdracht die de respondenten kregen in de open casus. Er werd namelijk expliciet vermeld dat *"omdat het hier om een denkbeeldige special gaat, kan in principe iedereen (ook mensen die de Nederlandse taal niet machtig zijn of reeds overleden zijn) worden uitgenodigd. Mocht je eventueel geen naam weten van de persoon die je zou willen uitnodigen, maar wel diens functie (bijv. postbode of stukadoor) dan mag je ook een omschrijving geven van die gast."* Er werd dus benadrukt dat het niet noemen van een naam of van een mogelijk verouderde uitspraak geen probleem was.

Verder kan het grote aantal respondenten dat het criterium 'Presentatie' heeft genoemd, verklaard worden door de opdracht "het uitnodigen van gasten voor een televisieprogramma". De opdracht kan voor de respondenten aanleiding zijn geweest om zich te concentreren op de retorische kwaliteiten van de autoriteiten. Zo geven sommige fragmenten uit de interviews aanleiding om te denken dat een aantal respondenten zich geconcentreerd heeft op de verwachte overtuigingskracht van de autoriteit, in plaats van op de kwaliteit van het argument. Bijvoorbeeld: *"Dus ja, hij is nog bezig met leren en iemand die niemand kent, zeker geen autoriteit en dus niet iemand waarmee je andere mensen kunt overtuigen."* Daarnaast geeft ook de opdracht in de gesloten casus: *"Zou je een ordening aan kunnen brengen, waarbij 1 het beste argument is en 7 het slechtste argument?"* mogelijk aanleiding om zich bij de beoordeling te richten op het verwachte succes van het argument.

In het onderzoek naar lekencriteria is in dit hoofdstuk gebruik gemaakt van zowel focusgroepen als individuele interviews. De individuele interviews bleken een geschikter instrument dan de focusgroepen om lekencriteria op te roepen en de consensus over gehanteerde criteria vast te stellen. Er bleek geen verschil te zijn tussen de criteria die de

twee methoden opleverden (zie Šorm et al., 2007 voor een uitgebreide vergelijking van beide methoden). Bovendien is het in individuele interviews beter na te gaan in hoeverre participanten een evaluatiecriterium onafhankelijk van andere participanten hanteren. In de volgende deelonderzoeken naar lekencriteria bij argumentatie op basis van analogie en pragmatische argumentatie wordt daarom alleen gebruikgemaakt van individuele interviews.

3 ARGUMENTATIE OP BASIS VAN ANALOGIE

In dit hoofdstuk staat de beantwoording van de volgende vragen centraal: welke criteria zijn er in de argumentatietheorie geformuleerd om de kwaliteit van argumentatie op basis van analogie te bepalen (§3.1), welke criteria hanteren leken om de kwaliteit van argumentatie op basis van analogie te bepalen (§3.2), en wat zijn de verschillen en overeenkomsten tussen de criteria uit de argumentatietheorie en de criteria die leken hanteren (§3.3). Daarmee wordt een antwoord gegeven op Onderzoeksvraag 1 (zie hoofdstuk 1) voor zover deze betrekking heeft op argumentatie op basis van analogie.

3.1 VERSCHILLENDE VORMEN VAN ARGUMENTATIE OP BASIS VAN ANALOGIE

“Ook wie slechts zeer beperkte ervaring heeft met competitiesport of gezelschapsspelen weet dat het wijzigen van spelregels in de loop van een spelronde niet meteen geldt als de meest normale werkwijze. Om zoiets te doen moeten er al goede redenen zijn, en moet een ruime consensus worden gevonden. In de politiek is dat niet anders. De plannen van de regering om artikel 195 van de grondwet aan te passen zodat het eenvoudiger wordt om de grondwet te wijzigen, moeten dus aan een soortgelijke toetsing worden onderworpen.” (HP/De Tijd, 5 mei 2007).

In dit argument wordt betoogd dat voor de plannen van de regering om de Grondwet aan te passen een breed draagvlak nodig is. De reden die de schrijver hiervoor aandraagt, is dat bij gezelschapsspelen de spelregels ook alleen in bijzondere gevallen en met instemming van zoveel mogelijk spelers gedurende een spelronde aangepast kunnen worden. De schrijver veronderstelt dus dat het verkrijgen van een breed draagvlak voor het veranderen van de spelregels in het midden van een spelletje aanvaardbaar maakt dat bij het aanpassen van een artikel uit de grondwet eenzelfde criterium gehanteerd dient te worden. De noodzaak voor het verkrijgen van een breed draagvlak voor een wijziging van de spelregels tijdens het spel is dus ook van toepassing op het wijzigen van de grondwet. Dit type argumentatie wordt argumentatie op basis van analogie genoemd.

De vraag waarop antwoord wordt gegeven in deze paragraaf is: aan welke criteria moet argumentatie op basis van analogie voldoen om sterk te zijn? Ik begin deze paragraaf met een bespreking van de Structure Mapping Theory (SMT). Deze theorie beschrijft hoe een analogie cognitief verwerkt wordt (Gentner, 1983). Deze theorie wordt gebruikt om aan te tonen dat de criteria voor het argument op basis van analogie aansluiten bij de cognitieve verwerking van een analogie.

Het uitgangspunt van de Structure Mapping Theory (SMT) is dat in een analogie gesteld wordt dat een relationele structuur die binnen één domein of op één object van toepassing is, ook op een ander domein of een ander object van toepassing is (Gentner & Markman, 1997; Gentner, 1983). Bij de verwerking van een analogie worden er één-op-één verbindingen gelegd tussen de elementen van de analogie (Gentner, 1983; Gentner & Markman, 1997; Gregan-Paxton & Roeder John, 1997; Bowdle & Gentner, 2005). Dit proces wordt door een aantal selectievoorwaarden gestuurd. Deze selectievoorwaarden moeten ervoor zorgen dat de relevante elementen uit de vergelijking worden gedestilleerd (Bassok & Medin, 1997). Deze selectievoorwaarden zijn:

1. *Structural consistency*: De elementen uit de twee vergeleken domeinen of objecten moeten één-op-één overeenkomen.
2. *Relational focus*: Relaties moeten overeenkomen, maar objectkenmerken hoeven niet overeen te komen.
3. *Systematicity*: De relaties tussen relaties bepalen welke relaties tussen objecten relevant zijn; en relaties tussen objecten bepalen welke objectkenmerken relevant zijn (Gentner & Markman, 1997: 47).

Aan de hand van een voorbeeld van Shelley (2004) wordt de SMT nader toegelicht:

“Just as a ship needs a captain to direct her course, so a state needs a good leader to set its agenda” (Shelley, 2004: 225).

In dit voorbeeld worden twee domeinen vergeleken, namelijk het domein “schip” en het domein “staat”. Het domein “schip” wordt in de SMT het brondomein genoemd en het domein “staat” het doeldomein. Er wordt kennis over het schip gebruikt om een conclusie over de staat te trekken (Shelley, 2004: 226). In tabel 3.1, naar Shelley (2004: 225), wordt de SMT gebruikt om het voorbeeld te analyseren:

Tabel 3.1: Weergave van de schip–staat analogie in SMT-termen (naar Shelley, 2004: 225)

Objectmapping	
Schip	Staat
Kapitein	Leider
Koers	Richting
Bemanning	Bevolking
Welzijn	Welzijn

Relatiemapping	
Nodig (schip, houden)	Nodig (staat, leider)
Houden (kapitein, koers)	Bepalen (leider, richting)
Ervaren (bemanning, welzijn)	Ervaren (bevolking, welzijn)

Systeemmapping	
Omdat (nodig, houden)	Omdat (nodig, bepalen)
Zodat (houden, ervaren)	Zodat (bepalen, ervaren)

De elementen uit verschillende domeinen die eenzelfde rol spelen in de analogie zijn in de tabel op dezelfde regel geplaatst. Dit wordt een *mapping* genoemd. In de tabel zijn drie soorten *mappings* weergegeven. De eerste soort geeft overeenkomsten in de basiselementen van de analogie weer. Bijvoorbeeld: de kapitein is vergelijkbaar met de leider. De tweede soort *mapping* wordt *relatiemapping* genoemd. Deze mappings geven overeenkomsten in

relaties weer. Een voorbeeld van een dergelijke mapping is: een schip heeft een kapitein nodig, net als een staat een leider nodig heeft. Het laatste type mapping wordt gevormd door *systeemmapping*. In een systeemmapping worden relaties tussen relaties gelegd. Zo heeft een schip een kapitein nodig om het schip op koers te houden om het welzijn van de bemanning te bewerkstelligen. Een vergelijkbaar systeem is te vinden in het domein van de staat: een staat heeft een leider nodig om de richting te bepalen zodat het welzijn van de bevolking wordt bewerkstelligd.

Deze mappings zijn verbonden met de drie selectievoorwaarden. *Systematicity* en *Relational focus* bepalen dat de *systeemmapping* het belangrijkste is. Zo is er een verschil in objectkenmerken tussen “leider” en “kapitein” en tussen “bevolking” en “bemanning”. De vergelijkbaarheid van de relatie tussen “leider” en “staat” met de relatie tussen “kapitein” en “schip”, is belangrijker voor het oordeel dat de functie van een kapitein op een schip vergelijkbaar is met de leider van een staat dan de verschillen in de objectmappings.

In de argumentatietheorie wordt een aantal vormen van argumentatie op basis van analogie onderscheiden. Aan de hand van de inzichten uit de SMT wordt beredeneerd in hoeverre het essentieel is om onderscheid te maken tussen deze verschillende vormen. Een onderscheid is essentieel wanneer het leidt tot het gebruik van andere criteria (Garssen, 1997).

Het eerste onderscheid is dat tussen argumentatie op basis van analogie die gebaseerd is op overeenkomstige kenmerken en argumentatie op basis van analogie die gebaseerd is op de gelijksoortigheid van de twee gevallen. Het argumentatieschema voor het eerste argumenttype is het volgende (Warnick & Inch, 1989:102):

Object X heeft kenmerken A, B, C, en D.

Object Y heeft ook kenmerken A, B, en C.

Dus: Object Y zal waarschijnlijk ook kenmerk D hebben.

Een voorbeeld van de invulling van dit schema is:

Object X heeft een lange nek, bruine vlekken, lange benen en een vriendelijk karakter.

Object Y heeft ook een lange nek, bruine vlekken en lange benen.

Dus: Object Y zal waarschijnlijk ook wel een vriendelijk karakter hebben.

Het argumentatieschema van het tweede type, argumentatie op basis van analogie gebaseerd op de gelijksoortigheid van de twee gevallen, ziet er als volgt uit (Layman, 2005: 478)

A komt in relevante opzichten overeen met B

B heeft kenmerk P

Dus: A heeft kenmerk P.

Een voorbeeld van de invulling van dit argumentatieschema is:

A komt in relevante opzichten overeen met B

B heeft een vriendelijk karakter

Dus: A heeft een vriendelijk karakter.

Er is geen essentieel verschil tussen beide argumentatieschema's: de premisse “A komt in relevante opzichten overeen met B” kan gezien worden als een samenvatting van de expliciet genoemde overeenkomsten “Objecten X en Y bezitten beide kenmerken A, B en C”. Je zou kunnen zeggen dat het notationele varianten zijn. Toch valt vanuit de SMT te verklaren waarom het tweede schema de voorkeur verdient. In het eerste schema is alleen plaats voor objectkenmerken. Deze zijn vanuit de SMT van ondergeschikt belang. Bij het

schema dat gebaseerd is op de gelijksoortigheid van de twee gevallen is ruimte voor zowel overeenkomsten in objectkenmerken van beide objecten als voor overeenkomsten in de relaties tussen die kenmerken. Daarom kies ik het schema waarbij de overeenkomsten tussen beide objecten impliciet gelaten zijn als uitgangspunt.

Een tweede vaak gemaakt onderscheid is dat tussen argumentatie op basis van figuurlijke en letterlijke analogieën. Het verschil tussen beide is dat bij een figuurlijke analogie een vergelijking gemaakt wordt die gebaseerd is op de verhouding van onderliggende abstracte principes, terwijl in een letterlijke analogie twee objecten of situaties vergeleken worden die tot dezelfde klasse behoren (Hastings, 1962). Een voorbeeld van een letterlijke vergelijking is:

Een reisverzekering voor een skivakantie is duur

Een skivakantie lijkt op een duikvakantie

Dus: een reisverzekering voor een duikvakantie zal ook duur zijn.

Een veelgebruikt voorbeeld van een figuurlijke analogie is afkomstig uit een toespraak van de Amerikaanse president Abraham Lincoln voor de National Union League, 9 juni 1864:

Het is niet verstandig om van paarden te wisselen als je een stromende rivier oversteeft

Het wisselen van paarden tijdens het oversteken van een stromende rivier lijkt op het wisselen van president in het midden van een oorlog

Dus: het is niet verstandig om van president te wisselen in het midden van de oorlog (Naar: Garssen, 2006).

Ook bij dit onderscheid is het verschil tussen objectkenmerken en relaties tussen objecten in Gentners SMT relevant. Gentner en Markman (1997) stellen dat er geen fundamenteel verschil is tussen letterlijke en figuurlijke vergelijkingen. Het verschil tussen beide is, dat in een figuurlijke vergelijking alleen overeenkomsten in relaties tussen objecten te vinden zijn, terwijl in een letterlijke vergelijking naast relaties tussen objecten ook objectkenmerken gedeeld worden. Zo delen het wisselen van paarden en het wisselen van president geen objectkenmerken, terwijl er bij een duikvakantie en een skivakantie wel gedeelde objectkenmerken zijn. In beide gevallen verlaat je je huis, span je je fysiek in en loop je het risico op lichamelijk letsel. Gentner en Markman (1997) stellen daarnaast dat het onderscheid tussen letterlijke en figuurlijke vergelijkingen geen dichotomie is, maar dat er sprake is van een continuüm. Naarmate de afstand toeneemt tussen de domeinen waaruit de vergeleken zaken komen, zullen er minder objectkenmerken gedeeld worden. Naarmate de afstand tussen de domeinen afneemt, zullen er meer objectkenmerken gedeeld worden. Zo delen de reisverzekeringen veel, een staat en een schip enkele en paarden en presidenten nauwelijks objectkenmerken. Er is dus geen sprake van een scherp onderscheid tussen een letterlijke en een figuurlijke vergelijking, maar naarmate de afstand tussen de vergeleken domeinen groter is, zal de vergelijking meer rusten op overeenkomsten in relaties en minder op overeenkomsten in kenmerken.

Ook argumentatietheoretici zijn ingegaan op de vraag of letterlijke en figuurlijke vergelijkingen essentiële verschillen vertonen. Walton (1996) en Schellens (1985) komen tot de conclusie dat dit niet het geval is. Garssen (2006) vindt daarentegen dat er wel een fundamenteel onderscheid is tussen letterlijke en figuurlijke vergelijkingen. Hij pleit ervoor om een figuurlijke vergelijking niet op te vatten als een vergelijkingsargument maar als een bijzondere presentatievorm waarvan het bedoelde argumentatieschema pas duidelijk wordt

na reconstructie. Garssen (2006: 59) stelt dat er “*met de figuurlijke vergelijking indirect een bepaalde algemene regel naar voren wordt gebracht. Deze algemene regel heeft betrekking op wat foros en thema⁶ met elkaar gemeen hebben.*” Volgens Garssen (2006) is deze algemene regel de daadwerkelijke boodschap van de zender. Op deze manier sluit Garssen (2006: 59) aan bij de opvattingen van de Structure Mapping Theory over figuurlijke analogieën: “*In feite komen thema en foros (standpunt en argument) maar op één punt overeen en dat is de manier waarop A zich tot B verhoudt en de manier waarop C zich tot D verhoudt.*” Hij komt dus ook tot de conclusie dat in een figuurlijke vergelijking alleen de relaties tussen de kenmerken van beide objecten in de vergelijking hetzelfde zijn.

De algemene regel die volgens Garssen de inhoud is van de argumentatie bij een figuurlijke vergelijking, is echter ook de inhoud van de argumentatie bij een letterlijke vergelijking. Dit kunnen de eerder gegeven voorbeelden duidelijk maken. Volgens Garssen (2006: 59) is de algemene regel in het voorbeeld uit Lincolns toespraak: “*dat men de leidende elementen in een bepaald proces niet moet veranderen juist op het moment dat men zich in een cruciale fase in dat proces bevindt.*” Uit het verzekeringsvoorbeeld is de onderliggende generalisatie af te leiden dat verzekeringen afsluiten voor risicovolle ondernemingen duur is. Zowel bij figuurlijke als bij letterlijke analogieën is er sprake van een onderliggende generalisatie. Garssens pleidooi voor een onderscheid tussen letterlijke en figuurlijke analogieën lijkt dus niet op te gaan.

Het laatste onderscheid dat gemaakt wordt, is het onderscheid tussen normatieve en descriptieve argumenten op basis van analogie. Als het standpunt dat verdedigd wordt descriptief is, is de schematische weergave van analogieargumentatie als volgt:

A is het geval in C_1
 C_1 komt overeen met C_2
 Dus: A is het geval in C_2

Bij descriptieve argumentatie op basis van analogie is de onderliggende veronderstelling dat de situatie in het standpunt overeenkomt met de situatie in het argument wat betreft een aantal concrete eigenschappen en dat deze overeenkomst het toestaat om te extrapoleren dat ook andere eigenschappen overeen komen (Garssen, 2006; Gregan-Paxton & Roedder John, 1997; Schellens, 1985).

Als er een evaluatief standpunt verdedigd wordt, ziet het argumentatieschema er als volgt uit:

A is op zijn plaats in C_1
 C_1 komt overeen met C_2
 Dus: A is op zijn plaats in C_2

Bij normatieve argumentatie op basis van analogie is de onderliggende veronderstelling dat twee situaties hetzelfde zijn en dat zij daarom op dezelfde manier behandeld moeten worden (Garssen, 2006; Schellens, 1985).

Dit verschil in onderliggende veronderstelling lijkt het bestaan van twee soorten argumentatie op basis van analogie, namelijk descriptieve argumentatie op basis van analogie en normatieve argumentatie op basis van analogie, te rechtvaardigen.

Hoewel in een argument op basis van analogie in principe van geval naar geval geredeneerd wordt, is er altijd sprake van een impliciete generalisatie (vgl. Garssens algemene regel, 2006). In deze impliciete generalisatie wordt dan gesteld dat beide gevallen tot dezelfde klasse behoren en dat de relatie voor alle leden van de klasse geldt. Een mogelijk probleem hierbij is dat de reikwijdte van deze impliciete generalisatie niet

duidelijk is, omdat in het geval van argumentatie op basis van analogie de bedoelde klasse niet geëxpliciteerd wordt, maar afgeleid moet worden uit de genoemde gevallen. Een argument op basis van analogie wordt dus ingezet om een generalisatie plausibel te maken zonder dat de reikwijdte van de generalisatie duidelijk is (Fogelin & Sinnott-Armstrong, 2005; Schellens, 1985: 199). De reden dat er gekozen wordt voor een argument op basis van analogie is – mogelijk – dat er niet voldoende kennis aanwezig is om een volledige generalisatie te formuleren (Fogelin & Sinnott-Armstrong, 2005; Cummings, 2004). Tot nu toe wordt er bij deze verklaring weinig aandacht besteed aan het bestaan van normatieve argumentatie op basis van analogie. Hierbij wordt er namelijk geen descriptieve generalisatie afgeleid. Bij een normatieve analogie is de generalisatie dat een bepaalde behandeling of beoordeling die van toepassing was op een bepaald geval ook van toepassing dient te zijn op een ander geval, de zogenaamde precedentwerking. In de rechtspraak wordt deze generalisatie gebruikt wanneer er geen wet van toepassing is, of wanneer een bepaalde wet onduidelijk is (Fogelin & Sinnott-Armstrong, 2005). Descriptieve argumentatie op basis van analogie wordt dus gebruikt wanneer er niet genoeg kennis over regelmaat is, terwijl normatieve argumentatie op basis van analogie gebruikt wordt bij gebrek aan regels. Dit onderscheid heeft consequenties voor de evaluatie van dit type argumentatie. De tweede premisse van het argumentatieschema luidt in het geval van een descriptieve analogie “A is het geval in C_1 ” en in het geval van een normatieve analogie “A is op zijn plaats in C_1 ”. Dit leidt ertoe dat in het descriptieve geval gekeken moet worden naar de plausibiliteit van A, terwijl in het normatieve geval gekeken moet worden naar de aanvaardbaarheid van A.

Van de onderscheiden zoals die in de argumentatietheorie gemaakt worden tussen verschillende soorten argumentatie op basis van analogie blijft er dus één over die consequenties heeft voor de evaluatiecriteria, namelijk die tussen descriptieve en normatieve argumentatie op basis van analogie. Verder bleek dat het argumentatieschema voor het argument op basis van analogie dat gebaseerd is op de gelijksoortigheid van de twee gevallen het redeneerproces het beste weergeeft. Daarom worden de volgende argumentatieschema's, zoals in iets andere vorm voorgesteld door Schellens (1985: 204), als uitgangspunt genomen:

C_1 komt overeen met C_2
 A is het geval in C_1
 Dus: A is het geval in C_2

C_1 komt overeen met C_2
 A is op zijn plaats in C_1
 Dus: A is op zijn plaats in C_2

3.2 DE EVALUATIECRITERIA VOOR ARGUMENTATIE OP BASIS VAN ANALOGIE

De vraag die in deze paragraaf beantwoord wordt, is: aan welke criteria moet argumentatie op basis van analogie voldoen om argumentatietheoretisch aanvaardbaar te zijn? Hiervoor gebruik ik de evaluatievragen en eisen die zijn geformuleerd bij argumentatie op basis van analogie. De methode om tot deze evaluatievragen en eisen te komen, is beschreven in paragraaf 2.1.1. Voor dit argumenttype zijn dezelfde auteurs geselecteerd met uitzondering

van de literatuur die specifiek was voor argumentatie op basis van autoriteit (Jovičić, 2004; Walton, 1997). Ook Kahane (1992) is niet als bron gebruikt bij argumentatie op basis van analogie, omdat hij dit argumenttype niet opgenomen heeft. Er zijn een aantal bronnen toegevoegd die specifiek ingaan op argumentatie op basis van analogie, te weten Juthe (2005) en Shelley (2004). Daarnaast is Freeley en Steinberg (2000) toegevoegd als vertegenwoordiger van de debatliteratuur.⁷

De verschillende criteria voor het analogieargument worden afzonderlijk besproken. Juthe (2005) ziet de premisse waarin de vergelijking gemaakt wordt als de belangrijkste premisse bij argumentatie op basis van analogie. Daarom worden als eerste de criteria besproken die gebruikt worden om de kwaliteit van de premisse: “*Geval C_1 komt overeen met Geval C_2* ” te bepalen. Deze criteria zijn:

1. Volledigheid: Is alle beschikbare relevante informatie over C_1 en C_2 gebruikt?
2. Relevante overeenkomsten: Zijn de overeenkomsten tussen C_1 en C_2 relevant met het oog op de conclusie?
3. Geen relevante verschillen: Zijn er geen verschillen tussen C_1 en C_2 die relevant zijn met het oog op de conclusie?

Vervolgens bespreek ik het criterium dat gebruikt wordt om de kwaliteit van de tweede premisse van het argument op basis van analogie te evalueren. Deze tweede premisse luidt, afhankelijk van het soort standpunt dat verdedigd wordt, “*A is het geval in C_1* ” of: “*A is op zijn plaats in C_1* ”. Om de kwaliteit van deze premisse te testen, wordt het volgende criterium gebruikt:

4. Aanvaardbaarheid in C_1 : Is A acceptabel in C_1 ?

Ten slotte zal ik het criterium bespreken dat gebruikt wordt om een oordeel te vellen over de kwaliteit van de conclusie:

5. Tegenvoorbeeld: Zijn er één of meer andere gevallen die relevante overeenkomsten hebben met C_1 waarin A onwaar of onaanvaardbaar is?

Criterium 1: Volledigheid

Het eerste criterium luidt: *‘Is alle beschikbare relevante informatie over C_1 en C_2 gebruikt?’*

Dit criterium wordt in de argumentatietheorie genoemd door zowel Shelley (2004) als Schellens (1985). Dit criterium is belangrijk omdat evaluatie van de vergelijking niet zinvol is als er relevante informatie over de vergeleken zaken buiten beschouwing wordt gelaten. Aan de hand van het volgende voorbeeld wordt duidelijk hoe het criterium toegepast kan worden:

“Gisteren maakte mediaondernemer Harry de Winter bekend dat de plannen voor TVOase definitief zijn gestrand. Echt verbazingwekkend is dat niet. Ook de VARA kwam ooit tot de conclusie dat een commercieel kwaliteitsnet onhaalbaar was, zelfs voor een omroepvereniging die op dat moment beschikte over goed te exploiteren kijkcijferkanonnen als Paul de Leeuw en Jack Spijkerman.” (De Volkskrant, 16 mei 2007).

Een reconstructie van de gebruikte argumentatie in het argumentatieschema ziet er als volgt uit:

TVOase komt overeen met het commerciële kwaliteitsnet zoals de VARA dat voor ogen had.

De VARA, die beschikte over goed te exploiteren kijkcijferkanonnen als Paul de Leeuw en Jack Spijkerman, concludeerde dat een commercieel kwaliteitsnet niet haalbaar was.

Dus: het is begrijpelijk dat TVOase concludeert dat een commercieel kwaliteitsnet niet haalbaar is.

De vergelijking die hier gemaakt wordt, is die tussen het commerciële kwaliteitsnet dat de VARA voor ogen had en TVOase. De basis van de vergelijking is dat beide organisaties tot de conclusie komen dat een commercieel kwaliteitsnet onhaalbaar is. In de argumentatie wordt er gebruik gemaakt van wat Kienpointner (1992) een *'a maiore'* schema noemt. De gebruikelijke Nederlandse benaming is *'a fortiori'* schema. Als het de VARA met zijn goed te exploiteren kijkcijferkanonnen al niet lukt om een commercieel kwaliteitsnet van de grond te krijgen, dan is het zeker dat het TVOase, dat dergelijke kijkcijferkanonnen moet ontberen, niet zal lukken om een dergelijk net op te zetten.

Wanneer het criterium *'Is alle beschikbare relevante informatie over C1 en C2 gebruikt?'* toegepast wordt op dit argument, blijkt dat het argument dit criterium schendt. Een mogelijk relevant punt dat in deze argumentatie geheel buiten beschouwing gelaten wordt, is gelegen in de gronden waarop de VARA en TVOase tot de conclusie komen dat een commercieel kwaliteitsnet onhaalbaar is. Mogelijk vinden beide omroepen dit om verschillende redenen onhaalbaar. De VARA kan besloten hebben dat een commercieel kwaliteitsnet niet haalbaar is, omdat zij haar positie in het publieke bestel niet wil verliezen, terwijl TVOase besloten heeft om haar plannen niet door te zetten op grond van een gebrek aan financiële middelen. Deze informatie is noodzakelijk om te bepalen of de vergelijking tussen VARA en TVOase standhoudt en daarom voldoet het argument niet aan dit criterium.

Criterium 2: Relevante overeenkomsten

Het criterium *'Zijn de overeenkomsten tussen C1 en C2 relevant met het oog op de conclusie?'* wordt door alle auteurs in dit overzicht naar voren gebracht. Feitelijk is deze vraag een samenvoeging van twee evaluatiecriteria, namelijk: *'Zijn C1 en C2 vergelijkbaar?'* en *'Is de vergelijking relevant voor de conclusie?'*. De twee vragen moeten samengevoegd worden. Het is namelijk altijd mogelijk om overeenkomsten tussen twee gevallen te vinden (Reinard, 1991) maar die overeenkomsten zijn alleen van belang voor zover ze de conclusie acceptabel maken.

Een ander vaak genoemd criterium dat verbonden is met de overeenkomsten tussen de gevallen, is: *'Zijn er voldoende relevante overeenkomsten tussen C1 en C2?'* Een probleem met dit criterium blijft dat onduidelijk is welk aantal voldoende is (Schellens, 1985). Bovendien stellen Copi en Cohen (2009) dat alleen de relevantie van een overeenkomst bepaalt of een argument steekhoudend is. Het kwantitatieve criterium is hiermee feitelijk overbodig geworden.

Het volgende voorbeeld maakt duidelijk hoe het criterium *'Zijn de overeenkomsten tussen C1 en C2 relevant met het oog op de conclusie?'*, gehanteerd moet worden:

“Bezien vanuit de maatschappij – die belang heeft bij goede wetten – stelt de Eerste Kamer voortdurend te lage eisen of neemt hij de kwaliteitscontrole onvoldoende ernstig. De reden daarvoor is onder meer dat er alleen de verregaande sanctie van verwerping van een wetsvoorstel bestaat. Die sanctie gaat in veel gevallen te ver. Het is vaak onverstandig om een complete wet te verwerpen vanwege bezwaren tegen een onderdeel; te grote belangen zouden daardoor worden geschaad. De Eerste Kamer zou ook minder drastische maatregelen moet kunnen nemen – het is nu alsof je een gereedschapskist hebt met alleen een pistool erin.” (NRC Handelsblad, 12 mei 2007).

Een reconstructie van de argumentatie in het argumentatieschema ziet er als volgt uit:

De Eerste Kamer kan een wetsvoorstel alleen aanvaarden of verwerpen.

Het instrumentarium van de Eerste Kamer komt overeen met een gereedschapskist met alleen een pistool erin.

Een gereedschapskist met alleen een pistool erin is niet voldoende.

Dus: het instrumentarium van de Eerste Kamer is niet voldoende.

Het standpunt dat in deze argumentatie verdedigd wordt, is dat het onacceptabel is dat de Eerste Kamer er alleen voor kan kiezen om een wetsvoorstel te verwerpen of te accepteren. Deze mogelijkheid wordt vergeleken met een gereedschapskist met alleen een pistool erin. De vergelijking die in dit argument gebruikt wordt, is figuurlijk. De overeenkomsten zijn te vinden in relaties tussen objectkenmerken (Bowdle & Gentner, 2005). Deze relatie is dat de mogelijkheden die de Eerste Kamer heeft om een voorstel te verbeteren vergelijkbaar zijn met een gereedschapskist met alleen een pistool erin. Als de Eerste Kamer het op dit moment niet eens is met een voorstel dan kan de Kamer het alleen 'afschieten'. Het argument dat aangedragen wordt om te onderbouwen dat de Eerste Kamer niet de mogelijkheid heeft om passende maatregelen te nemen, heeft zowel relevante overeenkomsten op relationeel niveau, als relevante overeenkomsten op kenmerkenniveau. Dit argument voldoet dus aan het criterium: *'Zijn de overeenkomsten tussen C_1 en C_2 relevant met het oog op de conclusie?'*

Criterion 3: Geen relevante verschillen

Naast de vraag naar relevante overeenkomsten, is een ander belangrijk criterium dat gebruikt wordt om de kwaliteit van een argument op basis van analogie te bepalen:

'Zijn er geen verschillen tussen C_1 en C_2 die relevant zijn met het oog op de conclusie?' Dit criterium wordt door nagenoeg alle auteurs in dit overzicht genoemd. Net als bij het overeenkomstencriterium geldt ook hier dat verschillen tussen de twee gevallen alleen van belang zijn voor zover zij de conclusie ondermijnen. Een voorbeeld aan de hand waarvan de toepassing van dit criterium geïllustreerd kan worden, is:

"Voelt de rooms-katholieke kerk zich zo verheven boven de menselijke geschiedenis dat zij zich ontslagen acht van het afleggen van historische rekenschap? Deze vraag mag men ook stellen aan individuele katholieken. Het is toch bizar dat van iedereen met een Turkse achtergrond gevraagd, nee geëist wordt te erkennen dat Turkije zich in de Eerste Wereldoorlog schuldig heeft gemaakt aan genocide op het Armeense volk, terwijl mensen met een katholieke achtergrond het voor zoete koek slikken dat hun paus zich bezondigt aan de meest flagrante historische leugens over de genocide op de indianen, die hij botweg ontkent?" (E. Etty, in: NRC Handelsblad, 22 mei 2007).

Deze argumentatie ziet er in schema als volgt uit:

Het eisen van historische rekenschap van mensen met een Turkse achtergrond komt overeen met het eisen van historische rekenschap van mensen met een katholieke achtergrond.

Van iedereen met een Turkse achtergrond wordt geëist te erkennen dat Turkije zich in de Eerste Wereldoorlog schuldig heeft gemaakt aan genocide op het Armeense volk.

Dus: van iedereen met een katholieke achtergrond mag geëist worden dat zij historische rekenschap afleggen over genocide op de indianen.

De reconstructie van het hierboven geciteerde voorbeeld is tamelijk complex, omdat Elsbeth Etty twee standpunten lijkt te verdedigen. Het ene standpunt is dat katholieken

historisch rekenschap moeten afleggen over de genocide op de indianen. Het tweede standpunt dat zij lijkt te verdedigen is: “dat van iedereen met een katholieke achtergrond geëist mag worden dat zij de leugens van de paus over de genocide op de indianen niet langer voor zoete koek slikken”. De reconstructie van de argumentatie die uitmondt in dat standpunt, zou er als volgt uitzien:

Het eisen van historische rekenschap van mensen met een Turkse achtergrond komt overeen met het eisen van historische rekenschap van mensen met een katholieke achtergrond.

Van iedereen met een Turkse achtergrond wordt geëist te erkennen dat Turkije zich in de Eerste Wereldoorlog schuldig heeft gemaakt aan genocide op het Armeense volk.

Dus: van iedereen met een katholieke achtergrond mag geëist worden dat zij de leugens van de paus over de genocide op de indianen niet langer voor zoete koek slikken.

Welke interpretatie je kiest, is voor de illustratie van het criterium ‘*Zijn er verschillen tussen C_1 en C_2 die relevant zijn met het oog op de conclusie?*’ belangrijk, omdat de conclusie bepaalt welke verschillen relevant zijn. Er zijn zeker enkele verschillen tussen C_1 en C_2 aan te wijzen, die relevant zijn met het oog op de conclusie. Ten eerste wordt in dit argument iedereen met een Turkse achtergrond vergeleken met mensen met een katholieke achtergrond. In het eerste geval is het relevant dat je een bepaalde nationaliteit hebt, terwijl in het andere geval je religieuze achtergrond een relevant gegeven is. Daarnaast is een belangrijk verschil dat er een vergelijking wordt gemaakt tussen het zelf ontkennen van genocide of het slikken van leugens over genocide. Afhankelijk van je interpretatie voldoet het argument wél aan dit criterium (eerste interpretatie) of niet (tweede interpretatie).

Criterion 4: Acceptabiliteit in C_1

De tweede premisse van het argument op basis van analogie luidt, afhankelijk van het soort standpunt dat verdedigd wordt: ‘*A is het geval in C_1* ’, of: ‘*A is op zijn plaats in C_1* ’. Om de kwaliteit van deze premisse te testen, wordt het volgende criterium gebruikt: ‘*Is A acceptabel in C_1 ?*’ (Fogelin & Sinnott-Armstrong, 2005; Shelley, 2004; Smaling, 2003; Walton, 1996; Schellens, 1985). Voor het woord “acceptabel” is gekozen, omdat dit zowel aannemelijkheid (de eis bij een descriptieve analogie) als aanvaardbaarheid (de eis bij een evaluatieve analogie) omvat. Voor de illustratie van de toepassing van het criterium gebruik ik hetzelfde voorbeeld als voor de illustratie van criterium 3.

De premisse waarop dit criterium zich richt, luidt dat van iedereen met een Turkse achtergrond geëist wordt de Turkse genocide op het Armeense volk te erkennen. De toepassing van het criterium, ‘*Is A acceptabel in C_1 ?*’ zou in dit geval de vraag opleveren of het inderdaad zo is dat van iedereen met een Turkse achtergrond geëist wordt om te erkennen dat Turkije zich schuldig heeft gemaakt aan genocide. Op grond van dit criterium lijkt dit argument niet houdbaar. Het CDA en de PvdA hebben kandidaten van hun lijst voor de Tweede Kamerverkiezingen geschrapt, omdat ze het partijstandpunt over de kwestie (dat Turkije zich schuldig heeft gemaakt aan genocide op de Armenen) niet deelden. De premisse luidt dat “*van iedereen met een Turkse achtergrond geëist wordt om te erkennen dat Turkije zich schuldig heeft gemaakt aan genocide*”. Deze premisse is niet waar. Er wordt niet van iedereen met een Turkse achtergrond geëist de Turkse genocide te erkennen; dit geldt alleen voor politici wier mening in overeenstemming moet zijn met het

partijstandpunt. Daarnaast lijkt het feit dat erkenning van de genocide op het Armeense volk geen eis is voor de toetreding van Turkije tot de EU erop te wijzen dat het wel meevalt met de eisen die aan iedereen met een Turkse achtergrond gesteld worden. Op grond van dit criterium moet het argument dus als zwak bestempeld worden.

Criterium 5: Tegenvoorbeeld

Het laatste criterium luidt: 'Zijn er één of meer andere gevallen die relevante overeenkomsten hebben met C_1 waarin A onwaar of onaanvaardbaar is?' (Layman, 2005; Hoaglund, 2004; Shelley, 2004; Walton, 1996; Schellens, 1985). Hierbij wordt eigenlijk de vraag gesteld of er nog andere vergelijkbare gevallen zijn, waarvoor de conclusie niet opgaat. Dit criterium is van belang omdat het zich richt op de onderliggende generalisatie. In paragraaf 3.1 is besproken dat er bij een argument op basis van analogie altijd sprake is van een onderliggende generalisatie. Het probleem met deze generalisatie is dat onduidelijk is wat nu precies de reikwijdte ervan is. Wanneer een argument niet aan dit criterium voldoet, wil dat zeggen dat de generalisatie waar de vergelijking op gebaseerd is niet op gaat. In het volgende voorbeeld wordt dit criterium toegepast:

Het verhogen van de prijs van calorierijke producten zal leiden tot een daling van de consumptie van deze producten. Het verhogen van de prijs van sigaretten heeft er ook voor gezorgd dat veel mensen, zelfs verstokte rokers, gestopt zijn met roken.

Een reconstructie van dit argument in schemavorm levert het volgende op:

Het verhogen van de prijs van calorierijke producten komt overeen met het verhogen van de prijs van sigaretten.

Het verhogen van de prijs van sigaretten heeft ervoor gezorgd dat veel mensen gestopt zijn met roken.

Dus: het verhogen van de prijs van calorierijke producten leidt tot een daling van de consumptie van deze producten.

In dit argument wordt betoogd dat het verhogen van de prijs van calorierijke producten leidt tot een daling van de consumptie ervan. Dit argument voldoet niet aan het criterium dat er geen andere gevallen mogen zijn die relevante overeenkomsten hebben met C_1 waarin A onwaar of onaanvaardbaar is. Een vergelijkbaar geval is namelijk de prijsstijging van alcoholhoudende dranken. Prijsstijgingen hebben daar niet tot een afname van de consumptie geleid.

In deze paragraaf is er een overzicht gegeven van de criteria die in de argumentatietheorie genoemd worden voor de evaluatie van het argument op basis van analogie. De analyse liet zien dat de volgende criteria van belang zijn bij die evaluatie:

1. Volledigheid: Is alle beschikbare relevante informatie over C_1 en C_2 gebruikt?
2. Relevante overeenkomsten: Zijn de overeenkomsten tussen C_1 en C_2 relevant met het oog op de conclusie?
3. Geen relevante verschillen: Zijn er geen verschillen tussen C_1 en C_2 die relevant zijn met het oog op de conclusie?
4. Acceptabiliteit in geval C_1 : Is A acceptabel in C_1 ?
5. Tegenvoorbeeld: Zijn er één of meer andere gevallen die relevante overeenkomsten hebben met C_1 waarin A onwaar of onaanvaardbaar is?

Tabel 3.2 bevat een overzicht waaruit blijkt in welke mate er consensus is onder de verschillende auteurs over een criterium voor de evaluatie van argumentatie op basis van analogie.

Tabel 3.2: Theoretische evaluatiecriteria voor argumentatie op basis van analogie per auteur

Criteria voor argumentatie op basis van analogie: C_1 komt overeen met C_2 A is het geval/ aanvaardbaar in C_1 Dus: A is het geval in C_2	Diestler (2005: 200)	Layman (2005: 478 - 479)	Juthe (2005: 4)	Fogelin & Sinnott-Amstrong (2005: 264 - 265)	Hoaglund (2004:466)	Shelley (2004: 227 - 237)	Flage (2004: 260)	Smaling (2003: 14 - 16)	Freeley & Steinberg (2000: 157-158)	Garsen (1997: 15 - 17)	Walton (1996: 78 - 79)	Reinard (1991: 198)	Warnick & Inch (1989: 103 - 104)	Schellens (1985: 202 - 204)
Is alle beschikbare relevante informatie over C_1 en C_2 gebruikt?						+								+
Zijn de overeenkomsten tussen C_1 en C_2 relevant met het oog op de conclusie?	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Zijn er geen verschillen tussen C_1 en C_2 die relevant zijn met het oog op de conclusie?	+	+		+	+		+	+	+	+	+	+	+	+
Is A acceptabel in C_1 ?				+		+		+			+			+
Zijn er één of meer andere gevallen die relevante overeenkomsten hebben met C_1 , maar waarin A onwaar of onaanvaardbaar is?		+			+	+					+			+

3.3 DE EVALUATIE VAN ARGUMENTATIE OP BASIS VAN ANALOGIE DOOR LEKEN

In de vorige paragraaf zijn de criteria besproken die in de literatuur gehanteerd worden voor de evaluatie van het argument op basis van analogie. In hoofdstuk 1 is duidelijk geworden dat leken mogelijk andere eisen aan argumenten stellen dan experts.

Een belangrijke vraag is dan ook welke eisen mensen die niet geschoold zijn in de argumentatietheorie stellen aan argumentatie op basis van analogie. Om deze vraag te beantwoorden zijn er interviews gehouden met in totaal 22 leken op het gebied van de argumentatietheorie. In deze paragraaf bespreek ik het deelonderzoek naar de criteria die leken hanteren voor de evaluatie van argumentatie op basis van analogie.

3.3.1 METHODE

Bij het onderzoek naar de lekencriteria bij argumentatie op basis autoriteit werden zowel focusgroepen als individuele interviews toegepast. Šorm, Timmers en Schellens (2007) toonden aan dat individuele interviews waarin respondenten een open en een gesloten casus ontvangen de meest effectieve manier is om lekencriteria voor de evaluatie van argumentatie boven tafel te krijgen. Bovendien maakt het houden van individuele interviews het mogelijk om te bepalen in hoeverre een criterium gemeengoed is. Daarom is er in dit onderzoek voor gekozen om individuele interviews te gebruiken. Een tweede wijziging ten opzichte van de opzet die beschreven is in paragraaf 2.2, is dat de interviews niet door studenten maar door de onderzoeker zelf zijn afgenomen.

Instrumentatie

Open casus

Er is in dit onderzoek gewerkt met twee open casussen (zie appendix D). Een respondent kreeg één van beide casussen voorgelegd. De context voor deze opdracht was in beide gevallen hetzelfde:

“U heeft gesolliciteerd naar een baan als speechschrijver voor het ministerie van Volksgezondheid (of Justitie afhankelijk van welke casus de respondent kreeg). U bent nu op sollicitatiegesprek. U moet aan de manager van de afdeling Personeelszaken laten zien dat u in staat bent om onderscheid te maken tussen sterke en zwakke argumenten. Daarom moet u nu twee argumenten geven die uw standpunt ondersteunen. U kiest ervoor om uw standpunt te ondersteunen met vergelijkingen. Geef één sterke vergelijking die het standpunt goed ondersteunt en één zwakke vergelijking die het standpunt juist niet goed ondersteunt. Nadat u een sterk en een zwak argument heeft gegeven, krijgt u de vraag waarom het ene argument sterker is ter ondersteuning van het standpunt dan het andere argument.”

Het verschil tussen beide open casussen was het standpunt dat de respondent moest verdedigen, namelijk óf: “Het is wenselijk dat de accijns op calorierijke tussendoortjes (zoals een kroket of een Mars®, etc.) verhoogd wordt” óf “Het is wenselijk dat gevangenen hun cel delen”. Om de kans te vergroten dat een respondent inderdaad een vergelijking zou gebruiken om de stelling te verdedigen, was het begin van het argument al gegeven. Voor beide standpunten luidde de zin die de respondent moest afmaken, “want dat is vergelijkbaar met...”.

Gesloten casus

Daarnaast werden twee gesloten casussen ontwikkeld (zie appendix E). Een respondent kreeg één van beide casussen voorgelegd. De gesloten casus bestond uit een standpunt

en vijf argumenten. Deze argumenten waren gemanipuleerd zodat ze niet voldeden aan een aantal theoretische criteria die specifiek zijn voor argumentatie op basis van analogie. De respondenten werd gevraagd om de argumenten te ordenen zodat het argument dat zij het sterkst vonden om het standpunt te ondersteunen op de eerste plaats kwam en het argument dat zij het zwakst vonden om het standpunt te ondersteunen op de vijfde plaats. Hieronder worden de argumenten en standpunten per casus gegeven met de theoretische criteria die de argumenten schenden:

Casus 1

Standpunt: Het is onwenselijk dat de tot levenslang veroordeelde Willem van E. AOW krijgt.

Argumenten:

- A) Een vergelijkbare situatie is die van John Kraaykamp Sr., 82 jaar oud. Hij houdt maar € 5,00 per maand over van zijn AOW om van te leven omdat hij moet bijdragen in de kosten van zijn onderhoud in het verpleegtehuis. Dus: het is onwenselijk dat de tot levenslang veroordeelde Willem van E. AOW krijgt.
Geschonden criteria:
Relevante overeenkomsten: Zijn de overeenkomsten tussen C_1 en C_2 relevant met het oog op de conclusie?
Acceptabiliteit in C_1 : Is A acceptabel in C_1 ?
- B) Een stout kind geef je toch ook geen snoepje. Dus: het is onwenselijk dat de tot levenslang veroordeelde Willem van E. AOW krijgt.
Geschonden criterium:
Geen relevante verschillen: Zijn er geen verschillen tussen C_1 en C_2 die relevant zijn met het oog op de conclusie?
- C) Pieter en Rika, twee samenwonende 65+ers, worden eveneens gekort op hun AOW vanwege de financiële voordelen van het samenwonen. Dus: het is onwenselijk dat de tot levenslang veroordeelde Willem van E. AOW krijgt.
Geschonden criterium:
Relevante overeenkomsten: Zijn de overeenkomsten tussen C_1 en C_2 relevant met het oog op de conclusie?
- D) Edwin, een 40-jarige bouwvakker, moet toch ook werken voor zijn geld. Dus: het is onwenselijk dat de tot levenslang veroordeelde Willem van E. AOW krijgt.
Geschonden criterium:
Geen relevante verschillen: Zijn er geen verschillen tussen C_1 en C_2 die relevant zijn met het oog op de conclusie?
- E) Achmed B., de moordenaar van Theo van Gogh, krijgt ook geen arbeidsongeschiktheidsuitkering meer in de gevangenis. Dus: het is onwenselijk dat de tot levenslang veroordeelde Willem van E. AOW krijgt.
Geschonden criteria:
Geen relevante verschillen: Zijn er geen verschillen tussen C_1 en C_2 die relevant

zijn met het oog op de conclusie?
Acceptabiliteit in C_1 : Is A acceptabel in C_1 ?

Casus 2

Standpunt: Het is wenselijk dat de overheid de bouw van duurzame huurhuizen subsidieert.

Argumenten:

- A) In sommige gevallen subsidieert de overheid de bouw van installaties voor een duurzame productie van elektriciteit eveneens. Dus: het is wenselijk dat de overheid de bouw van duurzame huurhuizen subsidieert.
Geschonden criterium:
Relevante overeenkomsten: Zijn de overeenkomsten tussen C_1 en C_2 relevant met het oog op de conclusie?
- B) Een vergelijkbaar geval is de milieusubsidie die de overheid toekent bij de aanschaf van een zuinige auto. Dus: het is wenselijk dat de overheid de bouw van duurzame huurhuizen subsidieert.
Geschonden criterium:
Relevante overeenkomsten: Zijn de overeenkomsten tussen C_1 en C_2 relevant met het oog op de conclusie?
- C) De overheid draait ook op voor de kosten van de isolatie van de woningen rond luchthaven Schiphol. Dus: het is wenselijk dat de overheid de bouw van duurzame huurhuizen subsidieert.
Geschonden criteria:
Relevante overeenkomsten: Zijn de overeenkomsten tussen C_1 en C_2 relevant met het oog op de conclusie?
Geen relevante verschillen: Zijn er geen verschillen tussen C_1 en C_2 die relevant zijn met het oog op de conclusie?
- D) Een vergelijkbare situatie is dat groene stroom, dankzij de subsidies van de overheid, spotgoedkoop is in vergelijking met grijze stroom. Dus: het is wenselijk dat de overheid de bouw van duurzame huurhuizen subsidieert.
Geschonden criterium:
Acceptabiliteit in C_1 : Is A acceptabel in C_1 ?
- E) De overheid betaalt ook tegemoetkomingen uit aan intensieve veehouderijen die vertrekken uit kwetsbare natuurgebieden. Dus: het is wenselijk dat de overheid de bouw van duurzame huurhuizen subsidieert.
Geschonden criterium:
Geen relevante verschillen: Zijn er geen verschillen tussen C_1 en C_2 die relevant zijn met het oog op de conclusie?

Respondenten

In totaal hebben 22 respondenten deelgenomen aan dit onderzoek. Alle 22 respondenten zijn individueel geïnterviewd. Zij waren bezoekers van de openbare bibliotheek Nijmegen. De respondenten zijn persoonlijk benaderd door de interviewer in de lobby van de

bibliotheek. 54.5% van de respondenten was mannelijk en 45.5% was van het vrouwelijk geslacht. De leeftijden varieerden van 19 tot en met 68 jaar, de gemiddelde leeftijd was 41 (SD =16.64). Het opleidingsniveau liep uiteen van VMBO – WO en alle respondenten waren leken op het gebied van de argumentatietheorie.

Data-analyse

Er is besloten om één interview in het geheel niet te analyseren. De kwaliteit van de bandopname was slecht en de respondent leek moeite te hebben met de opdracht. Daarnaast zijn van vier interviews de open casussen niet meegenomen, omdat de respondenten niet met een argument van het bedoelde argumenttype kwamen. Daarnaast is van een andere respondent het interview naar aanleiding van de gesloten casus niet geanalyseerd, omdat deze respondent niet in staat bleek de opdracht uit te voeren. Uiteindelijk zijn de protocollen van 17 interviews naar aanleiding van de open casus geanalyseerd en van 20 interviews naar aanleiding van de gesloten casus. De analyse is verder uitgevoerd zoals gerapporteerd in paragraaf 2.2.

Interbeoordelaarsbetrouwbaarheid

Er is een interbeoordelaarsbetrouwbaarheidstest uitgevoerd om te bepalen hoe betrouwbaar de analyse was. Nadat alle fragmenten gecodeerd waren, is een tweede beoordelaar gevraagd om 10% van de fragmenten te voorzien van een criterium met behulp van een lijst waarin vijf specifieke criteria voor argumentatie op basis van analogie en een label voor algemene criteria (niet specifiek voor argumentatie op basis van analogie) waren opgenomen. De 20 fragmenten zijn random geselecteerd uit het totale corpus. In de fragmenten werd(en) de zin(sdelen) gemarkeerd op grond waarvan de eerste codeur een bepaald criterium had toegekend. De tweede codeur heeft eerst vijf oefenfragmenten van een criterium voorzien met behulp van de lijst. Deze fragmenten zijn vervolgens besproken, zodat eventuele onduidelijkheden konden worden opgelost. Daarna heeft de beoordelaar de tekstfragmenten beoordeeld. De overeenstemming tussen de eerste en tweede beoordelaar was goed (Cohen's κ : .73, $p < .001$) (Rietveld & Van Hout, 1993: 219).

3.3.2 RESULTATEN

In deze sectie worden de criteria gepresenteerd die zijn voortgekomen uit de interviews met leken. Eerst worden de geïdentificeerde criteria nader toegelicht met behulp van fragmenten uit de interviews waarin een criterium duidelijk naar voren wordt gebracht. Daarna worden kwantitatieve resultaten gepresenteerd om een indruk te geven van de mate waarin een bepaald criterium gebruikt werd door de respondenten.

In de interviews kwamen in totaal vijf criteria naar voren die specifiek zijn voor de evaluatie van argumentatie op basis van analogie. Om de lekencriteria en de theoretische criteria zo vergelijkbaar mogelijk te maken, is ervoor gekozen om voor de indeling van de lekencriteria waar mogelijk dezelfde termen te gebruiken als bij de theoretische criteria.

Vergelijkbaarheid

Het eerste criterium is: *'Zijn geval C_1 en geval C_2 vergelijkbaar?'* Het volgende interviewfragment maakt duidelijk hoe dit criterium gebruikt werd. In dit fragment vatte de respondent samen wat volgens hem de belangrijkste aandachtspunten waren bij het ordenen van de argumenten uit de gesloten casus:

“Ja vooral, hoe de vergelijking in elkaar zit en hoe de twee de twee elementen in de vergelijking hoe die overeenstemmen, daar heb ik eigenlijk het meeste op gelet. [...] Ja of ze op elkaar lijken, of die twee dingen te vergelijken zijn. Of ze in wezen zeg maar hetzelfde zijn, of dat je geen appels met peren aan het vergelijken bent zeg maar.”

Relevante overeenkomsten

Het tweede criterium is: *‘Zijn er relevante overeenkomsten tussen geval C_1 en geval C_2 ?’* Dit criterium wordt gebruikt om te evalueren of de gelijkenissen tussen de twee gevallen essentieel zijn met het oog op de conclusie. In het volgende fragment werd de volgende argumentatie geëvalueerd: *“Achmed B., de moordenaar van Theo van Gogh, krijgt ook geen arbeidsongeschiktheidsuitkering meer in de gevangenis. Dus: het is onwenselijk dat de tot levenslang veroordeelde Willem van E. AOW krijgt:*

“Nou het gaat ook om een moordenaar. En die krijgt ook geen toelage meer in zijn in de gevangenis. [...] die hij waarschijnlijk daarvoor wel kreeg maar nou niet meer en dat is ook een uitkering van de overheid dus eigenlijk wel raar dat eh Willem van E wel AOW krijgt.”

In sommige gevallen formuleerden de respondenten het criterium waarin naar de relevantie van de overeenkomsten gevraagd werd specifiek. In het volgende voorbeeld formuleerde de respondent het criterium als de vraag: *‘Komt het doel van geval C_1 overeen met het doel van geval C_2 ?’* In het fragment evalueerde de respondent twee zelfverzonnen argumenten. Het standpunt dat verdedigd moest worden, was: *“Het is wenselijk dat de accijns op calorierijke tussendoortjes (zoals een kroket of een Mars®, etc.) verhoogd wordt”*. Het sterke argument dat de respondent bedacht had, was: *“want dat is vergelijkbaar met de accijns op roken.”* Het zwakke argument was: *“want het is te vergelijken met de accijns op alcohol.”* In dit fragment legde de respondent uit waarom het sterke argument beter was dan het zwakke:

“Dat het ook daadwerkelijk vergelijkbaar is. De accijns op roken is in eerste instantie echt bedoeld om personen, eh om de gezondheid van personen zelf, eh te beschermen [...] Omdat de accijns op alcohol misschien ook deels is om de eigen gezondheid te beschermen maar ook om eh en ik denk meer om de maatschappij te beschermen tegen de effecten van alcohol. Dus daar is minder vergelijking mee te trekken met een accijns op calorierijke tussendoortjes. Ehm, de vergelijking eh tussen de twee accijnzen. Dus het accijns met het roken en het accijns met de calorieën. [...] die beter is dan de accijns op alcohol en de accijns op calorieën [...] dat ze hetzelfde doel hebben.”

Een andere manier waarop het criterium ‘Relevante overeenkomsten’ geformuleerd werd, is: *‘Komt het onderwerp van geval C_1 overeen met het onderwerp van geval C_2 ?’* In het fragment evalueerde de respondent de volgende argumentatie: *“De overheid betaalt ook tegemoetkomingen uit aan intensieve veehouderijen die vertrekken uit kwetsbare natuurgebieden. Dus: het is wenselijk dat de overheid de bouw van duurzame huurhuizen subsidieert.”* In dit fragment legde de respondent uit waarom deze argumentatie op de voorlaatste plaats beland was:

“Ehm, omdat die eigenlijk over iets heel anders ging, namelijk over natuurgebieden maar het ging nog steeds wel over het behoud van de natuur. [...] ja alleen omdat het eh ja ook ter ondersteuning is van de natuur.”

Een andere formuleringsvariant van het criterium ‘Relevante overeenkomsten’ is: ‘Zijn er meer overeenkomsten tussen de twee gevallen?’. In het fragment worden twee argumenten uit de gesloten casus genoemd. De participant vond argument A, “Een vergelijkbare situatie is die van John Kraaykamp Sr., 82 jaar oud. Hij houdt maar € 5,00 per maand over van zijn AOW om van te leven omdat hij moet bijdragen in de kosten van zijn onderhoud in het verpleegtehuis”, beter dan argument B: “Een stout kind geef je toch ook geen snoepje”. In het fragment beantwoordde de respondent de vraag van de interviewer waarom hij argument A beter vond dan argument B. De respondent ging hier vooral in op wat in zijn ogen argument B zwakker maakte:

“Nou ik vind d'r zijn meerdere overeenkomsten bij A dan bij B, ik bedoel, een stout kind, 't is een volwassen man oudere man van 65+ en ik vind het wat ja stout kind, het is wel een vergelijking, het is geen. Een stout kind pleegt geen moord zeg maar.”

Geen relevante verschillen

Het derde criterium is: ‘Zijn er geen relevante verschillen tussen geval C_1 en geval C_2 ?’

Dit criterium wordt gebruikt om te vast te stellen of er geen kenmerken zijn waarop de twee gevallen verschillen die van belang zijn voor de conclusie. In dit fragment wordt de volgende argumentatie beoordeeld: “Achmed B., de moordenaar van Theo van Gogh, krijgt ook geen arbeidsongeschiktheidsuitkering meer in de gevangenis. Dus: het is onwenselijk dat de tot levenslang veroordeelde Willem van E. AOW krijgt:

“Ja in principe zou het, is het wel merkwaardig dat je de ene uitkering niet krijgt in de gevangenis en de andere wel. Dus even kijken, [...] die Achmed B. krijgt een deel WAO uitkering, een arbeidsongeschiktheidsuitkering [...] Ja nou ja, er is toch wel een verschil want bij een arbeidsongeschiktheidsuitkering krijg je omdat je niet kunt werken, maar als je in de gevangenis zit kun je per definitie niet meer werken. [...] En krijg je dus ook geen loon meer, dus zit je niet meer in die situatie dat je weer eens ziek bent en niet meer kunt werken. Terwijl je bent als je in de gevangenis zit ben je natuurlijk wel nog steeds ouder dan 65 en dat maakt wel een verschil uit.”

Toelaatbaarheid vergelijking

Het criterium ‘Is de vergelijking toelaatbaar?’ wordt gebruikt om te testen of het aanvaardbaar is om geval C_1 en geval C_2 met elkaar te vergelijken. In het volgende fragment besprak de respondent een zelfbedacht zwak argument. Het argument luidde: “Het is wenselijk dat gevangenen hun cel delen, want dat is vergelijkbaar met honden in één hok.” In het fragment maakte de respondent duidelijk waarom hij dit argument zwak vond:

“Het onderscheid, nou ik vind mijn zwakke argument, [...] er zit wel iets van waarheid in maar je mag een mens niet met een hond vergelijken.”

Acceptabiliteit in C_1

Als een respondent het criterium ‘Is A acceptabel in C_1 ?’ hanteert, vraagt hij zich af of dat wat beweerd wordt over geval C_1 waar en/of aanvaardbaar is. In het fragment evalueerde de respondent een zelfverzonnen sterk argument: “Het is wenselijk dat de accijns op calorierijke tussendoortjes verhoogd wordt, want het is vergelijkbaar met andere schadelijke producten, zoals sigaretten en sterke drank waarvan duidelijk is dat ze de gezondheid ook schaden”:

“Omdat ehm het heeft te maken met een huidige staat waarin we leven eigenlijk, daarin is het ook bepaald dat veel schadelijke producten die ja als ze erachter zijn

wat het aanricht dat het rechtvaardig is dat ze accijns hebben meestal omdat ze ook schadelijk zijn.”

In het voorgaande zijn de geïdentificeerde criteria toegelicht met behulp van interviewfragmenten. De kwalitatieve analyse geeft inzicht in welke criteria de respondenten hanteerden. Om inzicht te krijgen in de mate waarin de criteria door de diverse respondenten gebruikt zijn, is een kwantitatieve analyse nodig. In tabel 3.3 wordt per specifiek criterium weergegeven in hoeveel interviews dit gebruikt werd.

Tabel 3.3: Aantal respondenten dat een leken criterium hanteert dat specifiek is voor argumentatie op basis van analogie per type casus en in totaal* (N = 21)

	Open (N=17)	Gesloten (N=20)	Totaal (N=21)*
Vergelijkbaarheid	9	18	18
Relevante overeenkomsten	15	16	20
Geen relevante verschillen	10	17	19
Acceptabiliteit in geval C_1	8	13	17
Toelaatbaarheid vergelijking	1	2	3

* De totaalkolom geeft het aantal interviews waarin een criterium één of meer keer naar voren kwam.

Uit tabel 3.3 blijkt dat de criteria ‘*Vergelijkbaarheid*’, ‘*Relevante overeenkomsten*’, ‘*Geen relevante verschillen*’ en ‘*Acceptabiliteit in geval C_1* ’ relatief veelvuldig gebruikt werden door de respondenten. Het criterium ‘*Toelaatbaarheid vergelijking*’ werd door slechts drie respondenten gehanteerd.

Uit een vergelijking van de informatie uit de open en de gesloten casus valt af te leiden welke criteria min of meer spontaan genoemd werden. De criteria ‘*Relevante overeenkomsten*’ en ‘*Geen relevante verschillen*’ werden frequent gehanteerd naar aanleiding van zowel de open casus als de gesloten casus.

De criteria ‘*Vergelijkbaarheid*’ en ‘*Acceptabiliteit in geval C_1* ’ werden wel frequent gebruikt naar aanleiding van de gesloten casus, maar slechts in beperkte mate naar aanleiding van de open casus. Deze criteria zijn dus mogelijk geactiveerd doordat de respondenten met (gemanipuleerde) argumenten geconfronteerd worden.

Overige criteria

Naast de criteria die specifiek zijn voor de evaluatie van argumentatie op basis van analogie werden er door de geïnterviewden ook algemene criteria gebruikt, dat wil zeggen criteria die gebruikt kunnen worden voor alle soorten argumentatie. In totaal kwamen er zeven algemene criteria naar voren:

1. Relevantie: Is het argument relevant voor de conclusie?
2. Acceptabiliteit: Is de informatie die in het argument gebruikt wordt acceptabel?
3. Begrijpelijkheid: Is het argument begrijpelijk?
4. Concreetheid: Is het argument concreet?
5. Objectiviteit: Is het argument objectief?
6. Onderbouwing: Is het argument goed onderbouwd?
7. Formulering: Is het argument goed geformuleerd?

In tabel 3.4 wordt per algemeen criterium weergegeven in hoeveel interviews dit gebruikt werd.

Tabel 3.4: Aantal respondenten dat een algemeen lekencriterium hanteert per type casus en in totaal' (N = 21)

	Open (N=17)	Gesloten (N=20)	Totaal (N=21)
Relevantie	2	11	12
Acceptabiliteit	1	8	8
Begrijpelijkheid	1	3	4
Concreetheid	1	2	3
Objectiviteit	1	0	1
Onderbouwing	1	0	1
Formulering	0	3	3

* De totaalkolom geeft het aantal interviews waarin een criterium één of meer keer naar voren kwam.

Uit de tabel is af te leiden dat er één criterium is dat door een meerderheid van de respondenten gebruikt werd, namelijk; 'Relevantie'. Ook het criterium 'Acceptabiliteit' werd door 8 van de 21 respondenten gehanteerd. De overige criteria werden zo weinig gebruikt, dat ik deze niet bespreek.

Het criterium 'Relevantie' wordt gebruikt om te testen of het argument de conclusie aanvaardbaar maakt. In het volgende fragment evalueerde de respondent de volgende argumentatie: "Een vergelijkbare situatie is die van John Kraaykamp Sr., 82 jaar oud. Hij houdt maar € 5,00 per maand over van zijn AOW om van te leven omdat hij moet bijdragen in de kosten van zijn onderhoud in het verpleegtehuis. Dus: het is onwenselijk dat de tot levenslang veroordeelde Willem van E. AOW krijgt." In dit fragment legde de respondent uit wat deze argumentatie minder sterk maakt:

"omdat het denk ik niet helemaal ingaat op wat er staat. Hij zou bijvoorbeeld wel AOW kunnen krijgen maar dan gekort worden, en het is meer een argument om hem flink te korten maar niet om het af te schaffen."

Het criterium 'Acceptabiliteit' wordt ingezet om te bepalen of de informatie in het argument acceptabel is voor de respondent. In het volgende fragment werd dit argument geëvalueerd: "Een vergelijkbare situatie is dat groene stroom, dankzij de subsidies van de overheid, spotgoedkoop is in vergelijking met grijze stroom."

"Ja eigenlijk omdat ik bij D een beetje viel over het feit dat groene stroom zo goedkoop zou zijn. Dat lijkt mij iets wat pertinent onwaar is dus daarom zet je die dan als laatste."

Het algemene criterium 'Is de informatie die in het argument gebruikt wordt acceptabel?' en het specifieke criterium 'Is A in geval C₁ acceptabel?' hangen samen. Beide criteria hebben betrekking op de informatie die gebruikt wordt in het argument. Het verschil tussen beide is dat het algemene criterium zich niet richt op het specifieke geval, maar een algemenere

regel vastlegt, namelijk: als een argument onwaar/onacceptabel is, is het een slecht argument.

3.4 CONCLUSIE

De vraag die centraal stond in dit hoofdstuk was: welke theoretische en lekencriteria voor argumentatie op basis van analogie worden gehanteerd en wat zijn de overeenkomsten en verschillen tussen beide. Ik ga eerst in op de lekencriteria die het kwalitatieve onderzoek aan het licht heeft gebracht, en vergelijk deze dan met de criteria die in de argumentatietheoretische literatuur aangetroffen werden.

In de vorige paragraaf is een overzicht gepresenteerd van de criteria die leken gebruiken voor het evalueren van argumentatie op basis van analogie. In totaal kwamen er vijf criteria aan het licht die specifiek zijn voor de evaluatie van argumentatie op basis van analogie. Daarnaast zijn er twee algemene criteria gevonden die relatief frequent werden gebruikt.

Het doel is niet alleen identificatie van de gebruikte criteria, maar ook bepalen welke criteria deel uit maken van het arsenaal dat leken gebruiken voor de beoordeling van analogieargumenten. Om daarvoor in aanmerking te komen moet een criterium, zoals in hoofdstuk 2 al is aangegeven, naar mijn mening aan twee eisen voldoen: het moet door een groot aantal respondenten worden gehanteerd en ook spontaan worden gebruikt naar aanleiding van de open casus.

De criteria *'Relevante overeenkomsten'* en *'Geen relevante verschillen'* worden frequent en spontaan gebruikt. Dit biedt ondersteuning voor de assumptie dat deze in het algemeen deel uitmaken van het cognitieve arsenaal van leken. Voor de criteria *'Vergelijkbaarheid'* en *'Acceptabiliteit in C_1 '* geldt dat ze wel frequent, maar in minder mate spontaan gebruikt worden. Voor het criterium *'Toelaatbaarheid vergelijking'* geldt dat het niet frequent, maar wel spontaan gebruikt is. Dit criterium was immers niet geschonden in de gesloten casus.

Naast de criteria die specifiek zijn voor de beoordeling van argumentatie van analogie, zijn er ook zeven algemene criteria geïdentificeerd. De algemene criteria *'Relevantie'* en *'Acceptabiliteit'* worden redelijk frequent en spontaan gebruikt door de respondenten. Het gebruik van algemene criteria zou erop kunnen duiden dat de respondenten minder vertrouwd zijn met argumentatie op basis van analogie, of dat zij de voorbeelden niet als zodanig herkenden. Toch lijkt dit niet de juiste verklaring, aangezien alle respondenten ook criteria gebruiken die specifiek zijn voor de evaluatie van argumentatie op basis van analogie. Nader onderzoek zal uit moeten wijzen wanneer respondenten specifieke criteria gebruiken en wanneer zij hun toevlucht zoeken in het gebruik van algemene criteria.

In tabel 3.5 worden de criteria die in de argumentatietheorie zijn voorgesteld voor de evaluatie van argumentatie op basis van analogie vergeleken met de criteria die leken hanteren voor de beoordeling van argumentatie op basis van analogie. In de tabel worden alleen de criteria die specifiek zijn voor argumentatie op basis van analogie vergeleken.

Tabel 3.5: Vergelijking van theoretische criteria en lekencriteria voor de evaluatie van argumentatie op basis van analogie.

Literatuur	Leken
Volledigheid: Is alle beschikbare relevante informatie over C_1 en C_2 gebruikt?	-
-	Vergelijkbaarheid: Zijn geval C_1 en geval C_2 vergelijkbaar?
Literatuur	Leken
Relevante overeenkomsten: Zijn de overeenkomsten tussen C_1 en C_2 relevant met het oog op de conclusie?	Relevante overeenkomsten: Zijn er relevante overeenkomsten tussen geval C_1 en geval C_2 ?
Geen relevante verschillen: Zijn er geen verschillen tussen C_1 en C_2 die relevant zijn met het oog op de conclusie?	Geen relevante verschillen: Zijn er geen relevante verschillen tussen C_1 en C_2 ?
-	Toelaatbaarheid vergelijking: Is de vergelijking toelaatbaar?
Acceptabiliteit in C_1 : Is A acceptabel in C_1 ?	Acceptabiliteit in C_1 : Is A in geval C_1 acceptabel?
Tegenvoorbeeld: Zijn er één of meer andere gevallen die relevante overeenkomsten hebben met C_1 , waarin A onwaar of onaanvaardbaar is?	-

Er zijn veel overeenkomsten tussen de lekencriteria en de theoretische criteria voor de beoordeling van analogieargumentatie. De criteria *‘Relevante overeenkomsten’* en *‘Geen relevante verschillen’* worden zowel in theorie als door de leken frequent gebruikt. Ook het criterium *‘Acceptabiliteit in C_1 ’* komt in beide verzamelingen terug.

Er zijn ook een aantal verschillen. Zo hebben de normatief theoretische criteria *‘Volledigheid’* en *‘Tegenvoorbeeld’* geen lekenpendant. De kanttekening die hierbij geplaatst moet worden, is dat het niet mogelijk was om deze criteria te operationaliseren in de gesloten casus, omdat beide criteria afhankelijk zijn van de voorkennis van de respondent. Deze criteria konden alleen spontaan gehanteerd worden door de respondenten en dat is niet gebeurd. Er is ook een leken criterium dat geen normatief theoretische pendant heeft. Dat is het criterium: *‘Is de vergelijking toelaatbaar?’*. Hierbij moet worden opmerkt dat dit criterium slechts door een beperkt aantal respondenten gebruikt werd. Hoewel het criterium maatschappelijk conventioneel is, bepaalde vergelijkingen zijn simpelweg taboe, wordt het criterium argumentatiethoetisch kennelijk niet relevant geacht. Dit verschil tussen de theoretische criteria en de lekencriteria vraagt om nader onderzoek.

De leken hanteren naast de criteria *‘Geen relevante verschillen’* en *‘Relevante overeenkomsten’* het criterium *‘Vergelijkbaarheid’*. Dit criterium velt een oordeel over de waarheid van de premisse *“ C_1 komt overeen met C_2 ”*. Dit criterium lijkt op het eerste gezicht een tegenhanger in de literatuur te ontberen. Toch komt dit criterium wel voor

in de normatieve argumentatieliteratuur (bijv. Snoeck Henkemans, 2003: 970). Het theoretisch criterium *'Relevante overeenkomsten'* is een samenvoeging van de vraag naar de vergelijkbaarheid van de twee gevallen en de vraag naar de relevantie van de overeenkomsten (zie ook: paragraaf 3.1.1). Dit verschil tussen de theoretische criteria en de lekencriteria lijkt dus niet van groot belang.

Het onderzoek naar de criteria die leken gebruiken voor de evaluatie van argumentatie op basis van analogie kent een beperking. De opdracht in de open casus kan mogelijk te ingewikkeld of niet duidelijk geweest zijn. Dit is af te leiden uit het feit dat vijf respondenten er niet in slaagden om twee analogieargumenten te bedenken. Er is geprobeerd om respondenten te stimuleren om analogieargumenten te genereren door hen een zin te laten afmaken die zou resulteren in een argument op basis van analogie. Dit bleek voor deze vijf respondenten in ieder geval onvoldoende hulp te bieden. Daarnaast is in twee gevallen besloten om de transcripten van de gesloten casus niet te analyseren. In deze gevallen leken de respondenten de opdracht niet begrepen te hebben. De problemen die de respondenten hadden met het uitvoeren van de opdracht kan een indicatie zijn dat het argument op basis van analogie niet tot het cognitief arsenaal van deze respondenten behoort. Het kan er ook op wijzen dat de opdrachten eenvoudigweg te ingewikkeld waren om goed uit te voeren.



4 PRAGMATISCHE ARGUMENTATIE

In dit hoofdstuk staat de beantwoording van de volgende vragen centraal: welke criteria zijn er in de argumentatietheorie geformuleerd om de kwaliteit van pragmatische argumentatie te bepalen (§4.1), welke criteria hanteren leken om de kwaliteit van pragmatische argumentatie te bepalen (§4.2) en wat zijn de verschillen en overeenkomsten tussen de criteria uit de argumentatietheorie en de criteria die leken hanteren voor de evaluatie van pragmatische argumentatie (§4.3)? Daarmee wordt een antwoord gegeven op onderzoeksvraag 1 voor zover deze betrekking heeft op pragmatische argumentatie.

4.1 VERSCHILLENDE VORMEN VAN PRAGMATISCHE ARGUMENTATIE

“Stop met de maandelijkse bijeenkomsten in Straatsburg én in Brussel. Beperk dit tot één zittingsplaats; dat scheelt veel reiskosten en het milieu wordt met 20 miljoen ton minder CO₂-uitstoot per jaar belast” (NRC Handelsblad, 22 mei 2007).

In deze argumentatie wordt betoogd dat het Europees parlement zich tot één standplaats zou moeten beperken. Het argument dat hiervoor aangedragen wordt, geeft de voordelen die één standplaats oplevert ten opzichte van de huidige situatie, namelijk dat er minder reiskosten uitbetaald hoeven te worden en dat de CO₂-uitstoot drastisch beperkt wordt. Dit type argumentatie wordt pragmatische argumentatie genoemd. In pragmatische argumentatie wordt een actie, een maatregel of een beleidsvoorstel gepropageerd, of juist afgeraden, op grond van de voor- of nadelen ervan (Schellens, 1985; Garssen, 1997).

Een schematisch weergave van dit type argumentatie ziet er, in zijn eenvoudigste vorm, als volgt uit (Schellens, 1985: 174-175):

*Actie A leidt tot B
B is gewenst
Dus: Actie A is gewenst.*

En:

*Actie A leidt tot B
B is ongewenst
Dus: Actie A is ongewenst.*

In deze argumentatieschema's is een driedeling zichtbaar. In de eerste premisse, Actie A leidt tot B, wordt een uitspraak gedaan over een causaal verband tussen een actie en een effect. In de tweede premisse, B is (on)gewenst, wordt er een evaluatieve uitspraak gedaan over de wenselijkheid van het effect. Op basis van de twee premissen wordt geconcludeerd dat Actie A wel of niet wenselijk is. De praktische bruikbaarheid van deze eenvoudige schema's is beperkt, omdat er vaak niet op grond van één voor- of nadeel een uitspraak gedaan kan worden over de wenselijkheid van een actie. In principe is het aantal gevolgen van een actie dat bij de argumentatie betrokken kan worden onbeperkt (Schellens & Verhoeven, 1994: 113). Elke actie heeft naast voordelen ook nadelen. Dit compliceert het nemen van een beslissing. Wat moet zwaarder wegen: de voor- of de nadelen? Schellens (1985: 154) stelt dat het pragmatisch argument gebaseerd is op de algemene en nagenoeg altijd onuitgesproken gedragsregel: *“Uit een gegeven aantal alternatieven verdient die actie*

de voorkeur die tegen de geringste kosten de hoogste baten oplevert (waarbij onder kosten alle nadelen en onder baten ook alle bijkomende voordelen begrepen)”. In de hierboven gepresenteerde argumentatieschema’s blijft deze onderliggende ‘kosten-baten analyse’ buiten beeld. Schellens (1985: 177) geeft ook een complexer argumentatieschema van het pragmatisch argument. In dit abstracte schema is wel een complete kosten-baten analyse verwerkt. Daarnaast biedt dit schema ook de mogelijkheid om alternatieven, uitvoerbaarheid en toelaatbaarheid van de maatregel te toetsen:

A1 leidt tot V1 en N1

A2 leidt tot V2 en N2

...

...

An leidt tot Vn en Nn

(Vi - Ni) > 0

Voor alle x geldt: Ax is uitvoerbaar

Voor alle x geldt: Ax is toelaatbaar

Voor alle x behalve i geldt: (Vi - Ni) > (Vx - Nx)

Dus: Ai is gewenst

(A= actie; V= voordeel; N= nadeel)

Dit complexe schema is een ideaaltypische weergave van volledige pragmatische argumentatie. Een dergelijk uitgewerkt exemplaar komt in de werkelijkheid vrijwel niet voor. Veelal worden schema’s benut die een deel van dit volledige schema realiseren (Schellens, 1985).

In paragraaf 1.5 is betoogd dat pragmatische argumentatie niet alleen gebruikt kan worden om voor of tegen een actie te pleiten, maar ook gebruikt kan worden om een effect te evalueren. Schellens en Lagerwerf (2003) hebben een argumentatieschema geformuleerd waarvan de conclusie een evaluatie is van een effect. Zij noemen dit argumentatieschema: argumentatie op basis van een effectwaarderingsregel. De conclusie in dit schema komt overeen met het type standpunt dat in dit onderzoek centraal staat, namelijk het standpunt: Effect E is gewenst.

De basispremissie voor argumentatie op basis van effectwaarderingsregels ziet er als volgt uit:

Als een effect E van A bijdraagt aan (of afbreuk doet aan) de realisering van waarde W, is E positief/als voordeel (of negatief/als nadeel) te waarderen (Schellens & Lagerwerf, 2003: 420).

Een voorbeeld waarin deze premisse gehanteerd wordt, is het volgende:

Met behulp van biotechnologie [...] is het mogelijk om in aardappelen nieuwe afweerstoffen voor de schadelijke aardappelziekte in te bouwen. Dat maakt het gebruik van chemische middelen voor de bestrijding van deze ziekte overbodig. Dat is goed voor het milieu en onze gezondheid (Schellens & Lagerwerf: 419).

In dit voorbeeld wordt zowel het standaardschema voor pragmatische argumentatie, als de effectwaarderingsregel gebruikt. Eerst geef ik het standaardschema:

Door aardappelen resistent te maken tegen de schadelijke aardappelziekte hoeven er geen chemische middelen meer gebruikt te worden om deze ziekte te bestrijden

(Actie A leidt tot B)

Het is wenselijk dat het gebruik van chemische middelen overbodig is (B is Gewenst)

Dus: het is wenselijk dat aardappelen resistent gemaakt worden tegen de schadelijke aardappelziekte (Actie A is gewenst).

Daarnaast wordt de effectwaarderingsregel ingezet om het standpunt “het is wenselijk dat het gebruik van chemische middelen overbodig is” te ondersteunen. Ik geef hieronder het argumentatieschema weer dat op basis van deze regel te formuleren is:

Als chemische middelen overbodig zijn, zullen het milieu en onze gezondheid verbeteren. (Effect E draagt bij aan het bereiken van Waarde W)

Een beter milieu en een betere gezondheid zijn gewenst (Het bereiken van waarde W is positief te waarderen)

Dus: Het is wenselijk dat chemische middelen overbodig zijn (Effect E is positief te waarderen).

Het effectwaarderingsregelschema, gebaseerd op Schellens en Lagerwerf (2003), onderscheidt zich van het basisschema voor pragmatische argumentatie doordat er in het effectwaarderingsregelschema een effect geëvalueerd wordt in plaats van een actie. In hun premisse voor argumentatie op basis van effectwaarderingsregels gaan Schellens en Lagerwerf (2003) ervan uit dat de evaluatie van het effect altijd plaatsvindt op grond van een waarde die door het effect gefaciliteerd of geblokkeerd wordt. In hoofdstuk 1 is al betoogd dat de relatie tussen een effect en een waarde meer of minder direct kan zijn. Naarmate de relatie indirecter is, is het moeilijker om de relatie tussen een effect en de bijbehorende waarde te leggen. Dit kan vergemakkelijkt worden door niet direct van een effect naar een waarde te gaan, maar door een tussenstap in te voegen. Deze stap is dan een gevolg van het effect dat dichterbij de bedoelde waarde ligt.

Om dit te illustreren maak ik opnieuw gebruik van het aardappelvoorbeeld. In het voorbeeld leggen Schellens en Lagerwerf de link tussen het effect “overbodigheid van chemische middelen” en de universele waarde “een goede gezondheid”. In plaats van de waarde een goede gezondheid, hadden Schellens en Lagerwerf ook kunnen kiezen voor het effect “dan krijgen mensen minder pesticiden binnen”. De relatie tussen “minder pesticiden binnenkrijgen” en de waarde “een goede gezondheid” is directer en daardoor sterker. Het argumentatieschema dat gebaseerd is op de effectwaarderingsregel, kan voor dergelijke tussenstappen aangepast worden zodat het meer overeenkomt met het basisschema voor pragmatische argumentatie:

Effect A leidt tot B

B is (on)gewenst

Dus: Effect A is ongewenst

4.2 DE EVALUATIECRITERIA VOOR PRAGMATISCHE ARGUMENTATIE

In deze paragraaf ga ik in op de vraag: aan welke criteria moet een pragmatisch argument voldoen om een goed argument te zijn? Eerst bespreek ik een normatief besliskundig model. Hieruit leid ik af welke criteria volgens de besliskunde belangrijk zijn. Daarna bespreek ik de evaluatie van het pragmatisch argument aan de hand van

argumentatietheoretische inzichten.

De conclusie van pragmatische argumentatie geeft een oordeel over een actie of een effect. Inzichten over hoe deze oordelen gevormd zouden moeten worden, kunnen een belangrijke rol spelen bij het doorgronden van de criteria voor de evaluatie van pragmatische argumentatie. Deze inzichten kunnen gevonden worden in de besliskunde.

In de besliskunde worden drie soorten modellen onderscheiden: normatieve, descriptieve en prescriptieve modellen (zie voor een overzicht Baron, 2000, 2004). Normatieve modellen beschrijven hoe oordelen over te nemen beslissingen gevormd zouden moeten worden. Descriptieve modellen beogen afwijkingen van het ideaaltypische beoordelingsproces te beschrijven en te verklaren. De modellen die vervolgens ingezet kunnen worden om het beoordelingsproces meer overeen te laten komen met het normatieve ideaaltype worden prescriptieve modellen genoemd. Met het oog op het doel van deze paragraaf zijn vooral de normatieve besliskundige modellen interessant.

Een belangrijk uitgangspunt in de normatieve besliskunde is: de beste optie is degene die het meeste goed doet (Baron, 2004). Dit komt overeen met de gedragsregel die ten grondslag ligt aan pragmatische argumentatie (vgl. Schellens, 1985: 154). Baron (2000: 223) definieert 'goed' als: de mate waarin we onze doelen bereiken. Hij noemt deze maat: utiliteit. Het meest invloedrijke normatieve besliskundige model is de *expected utility theory* (EUT). Het uitgangspunt van deze theorie is dat mensen overtuigingen hebben over de waarschijnlijkheid waarmee een bepaalde consequentie zal optreden en overtuigingen over de wenselijkheid van die consequentie (Baron, 2000, 2004; Hoeken, 1997). Iedere consequentie heeft dus een ingeschatte waarschijnlijkheid en een ingeschatte wenselijkheid. Nu kan, in het eenvoudigste geval, de verwachte utiliteit van een beslissing berekend worden door de inschatting van de waarschijnlijkheid waarmee een gevolg op zal treden te vermenigvuldigen met de mate waarin het gevolg wenselijk geacht wordt. Het gemakkelijkst kan dit model worden geïllustreerd met behulp van een loterijvoorbeeld: De beslissing die genomen moet worden, is of u een lootje koopt van de scouting. Er worden in totaal 10000 loten verkocht. Er is één hoofdprijs van € 1000,- en er zijn tien troostprijzen van € 25,-. Een lot kost € 5,-. De utiliteit van de twee opties wordt volgens EUT als volgt berekend:

De kansverdeling van optie 1 (een lot kopen) is: de kans dat u € 995,- wint, is $1/10000$, de kans dat u € 20,- wint, is $1/1000$, de kans dat u € 5,- verliest is $9989/10000$. Dit levert de volgende utiliteit op voor een lot kopen: $.0001 * 995 + .001 * 20 + .9989 * -5 = .995 + .020 - 4.9945 = -3.7995$

De utiliteit van optie 2 (geen lot kopen) is: $0 * 9995 + 0 * 20 - 0 * 5 = 0$

Volgens de EUT kunt u daarom beter geen lot kopen. Natuurlijk staat dit voorbeeld ver af van de werkelijkheid. Ten eerste is vaak onbekend hoe groot de kans op een bepaald gevolg is. Ten tweede hebben de voor- en nadelen die in het voorbeeld genoemd worden beide betrekking op geld. In de werkelijkheid moeten er regelmatig voor- en nadelen afgewogen worden die ongelijksoortig zijn. Zo zou in dit voorbeeld meegenomen kunnen worden: "Ik doe mijn buurjongen een plezier" of "Ik draag de scouting een warm hart toe en ze willen zo graag het clubhuis opknappen". Het vergelijken van ongelijksoortige gevolgen is moeilijk omdat de gevolgen betrekking hebben op verschillende waarden. Zo heeft een beslissing over de invoering van de kilometerheffing als vermoedelijk gevolg dat het aantal gereden kilometers zal verminderen, wat gevolgen heeft voor bijvoorbeeld de waarde 'een goed milieu'. Een ander gevolg van de kilometerheffing is dat het autorijden duurder wordt, wat

weer betrekking heeft op de waarde “een comfortabel leven”.

Bij het afwegen van ongelijksoortige gevolgen spelen dus verschillende waarden een rol. Waarden zijn weliswaar universeel, dat wil zeggen dat mensen het erover eens zijn dat ze wenselijk zijn (Rokeach, 1973), maar mensen kunnen verschillen in het belang dat ze toekennen aan een bepaalde waarde. Waarden zijn georganiseerd in een waardensysteem, dat wil zeggen dat waarden hiërarchisch geordend zijn (Rokeach, 1973). Deze hiërarchie is persoonlijk: sommige mensen vinden een goed milieu belangrijker dan een comfortabel leven. Anderen vinden juist het omgekeerde. Bij het nemen van een beslissing is de plaats die een waarde inneemt in het waardensysteem van doorslaggevend belang bij het afwegen van ongelijksoortige gevolgen. Mensen die meer waarde hechten aan een goed milieu zullen tot op zekere hoogte vóór de invoering van kilometerheffing zijn, terwijl de mensen die meer belang hechten aan een comfortabel leven tot op zekere hoogte tégen de invoering van kilometerheffing zullen zijn. Ook als mensen eenzelfde inschatting hebben van de waarschijnlijkheid dat bepaalde gevolgen optreden en het eens zijn over de wenselijkheid van die gevolgen, kunnen ze nog van mening verschillen over wat de beste optie is als gevolg van verschillen in de relatieve posities die waarden innemen in hun persoonlijke waardenhiërarchie.

Deze korte uiteenzetting van de inzichten die de normatieve beslistkunde biedt in het nemen van beslissingen, levert de volgende uitgangspunten voor de beoordeling van een of meer mogelijke acties op:

- De beste optie brengt het bereiken van de belangrijkste waarde het dichtst bij.
- Een goed oordeel is gebaseerd op de ingeschatte waarschijnlijkheid van de gevolgen in combinatie met de ingeschatte wenselijkheid van deze gevolgen.
- Het beste alternatief heeft waarschijnlijk zwaarwegende voordelen en waarschijnlijk minder zwaarwegende nadelen.

De volgende stap is het vergelijken van deze uiteenzetting over de criteria die een rol spelen bij het nemen van een beslissing met de criteria die in de argumentatietheorie geformuleerd worden om een oordeel te geven over de kwaliteit van pragmatische argumentatie.

De set van criteria is achterhaald door middel van een systematische analyse van de argumentatietheoretische literatuur. De methode om tot deze evaluatievragen en eisen te komen, is reeds beschreven in paragraaf 2.1.1. Voor dit argumenttype zijn Garssen (1997), Walton (1996), Reinard (1991), Warnick en Inch (1991) en Schellens (1985) geselecteerd. Freeley en Steinberg (2000) en Hollihan en Baaske (1994) zijn toegevoegd aan de selectie, omdat de debatliteratuur, en dan met name de Stock Issue Leer waardevolle inzichten heeft die gebruikt kunnen worden bij de evaluatie van pragmatische argumentatie. De Stock Issue Leer beoogt studenten te leren hoe zij een beleidsargument kunnen analyseren. Hierbij is het vertrekpunt dat er een probleem opgelost moet worden door de invoering van een maatregel. Naast bovenstaande bronnen zijn twee bronnen toegevoegd die zich specifiek richten op de evaluatie van het pragmatisch argument, te weten Atkinson, Bench-Capon en McBurney (2004) en Feteris (2002).

Er zijn twee argumentatieschema's voor pragmatische argumentatie behandeld in dit onderzoek. Het eerste noem ik het schema ter waardering van een actie:

Actie A leidt tot B

B is gewenst

Dus: Actie A is gewenst

Het andere schema noem ik het schema ter waardering van een effect:

Effect A leidt tot B

B is gewenst

Dus: Effect A is gewenst

Aangezien in zowel de normatieve argumentatietheoretische literatuur als in de normatieve debatliteratuur alleen aandacht is voor het argumentatieschema waarin een actie geëvalueerd wordt, zal ik bij de bespreking van de criteria ingaan op de criteria die genoemd worden bij dit schema. Na de bespreking van de criteria bij het actieschema zal ik de bruikbaarheid van deze criteria voor het effectschema beoordelen.

Criterium 1: Effectiviteit

Het eerste criterium luidt: ‘Leidt A inderdaad tot B?’ (Schellens, 1985; Reinard, 1991; Walton, 1996; Garssen, 1997; Freeley & Steinberg, 2000; Feteris, 2002; Atkinson, Bench-Capon, & McBurney, 2004). Dit criterium is erop gericht om te beoordelen of de actie het verwachte resultaat zal hebben.

In de Stock Issue Leer wordt dit criterium ‘Cure’ genoemd (Hollihan & Baaske, 1994; Warnick & Inch, 1989). Dit criterium wordt gebruikt om te beoordelen of de maatregel inderdaad een oplossing voor het probleem biedt.

Zowel het argumentatietheoretische criterium ‘Leidt A tot B?’ als het criterium ‘Cure’ uit de Stock Issue Leer is erop gericht om te evalueren of het veronderstelde effect zal optreden als gevolg van de maatregel. Aan de hand van het volgende voorbeeld wordt duidelijk gemaakt hoe dit criterium gehanteerd kan worden:

“Het wordt tijd dat Amerika, Rusland en Europa om de tafel gaan zitten om te onderhandelen over de Amerikaanse plannen voor de plaatsing van een schild tegen vijandelijke raketten. Anders dreigen de tijden van de Koude Oorlog te herleven” (NRC Handelsblad, 27 april 2007).

Een reconstructie van de gebruikte argumentatie in het argumentatieschema ziet er als volgt uit:

Als Amerika, Rusland en Europa niet om de tafel gaan zitten om te onderhandelen over de Amerikaanse plannen voor de plaatsing van een schild tegen vijandelijke raketten, dan zullen mogelijk de tijden van de Koude Oorlog herleven.

(Het is ongewenst dat de tijden van de Koude Oorlog herleven).

Dus: Het is gewenst dat Amerika, Rusland en Europa om de tafel gaan zitten om te onderhandelen over de Amerikaanse plannen voor de plaatsing van een schild tegen vijandelijke raketten.

Het eerste dat opvalt aan de schematische reconstructie is dat het niet één van de basisschema's volgt. Het schema heeft de vorm:

Als Actie A wordt nagelaten, dan B

B is ongewenst

Dus: Actie A nalaten is ongewenst.

In het argument wordt de actie bepleit dat Amerika, Rusland en Europa om de tafel gaan zitten door erop te wijzen dat anders de tijden van de Koude Oorlog zullen herleven. Het criterium “Leidt A tot B?” wordt gebruikt om te beoordelen of het inderdaad het

geval is dat de tijden van de Koude Oorlog dreigen te herleven bij het uitblijven van de onderhandelingen.

Criterion 2: Wenselijkheid effect

Het tweede criterium dat genoemd wordt in de argumentatietheorie heeft betrekking op de tweede premisse. Dit criterium luidt: *'Is B inderdaad gewenst?'* (Schellens, 1985; Garssen, 1997; Feteris, 2002). Dit criterium is er op gericht om vast te stellen of het gevolg terecht aangemerkt wordt als een voordeel. In de Stock Issue Leer wordt er een andere benadering gekozen. Het uitgangspunt is daar niet de wenselijkheid van de gevolgen, maar de onwenselijkheid van de startsituatie⁸. In de Stock Issue Leer wordt dit criterium *'Ill'* genoemd (Warnick & Inch, 1989; Hollihan & Baaske, 1994). Een goede manier om dit stock issue te formuleren is afkomstig van Warnick en Inch (1989: 223): *"policy proposals are advocated to right some wrong – if there were no ill to correct, there would be no need for a new policy. There must be a reason for change, and the reason needs to be significant enough to warrant action."* Hollihan en Baaske (1994) en Freeley en Steinberg (2000) maken hierbij nog onderscheid tussen een probleem dat kwantitatief en een probleem dat kwalitatief belangrijk is. Belangrijk in kwantitatieve zin betekent dat het probleem een groot aantal mensen treft; belangrijk in kwalitatieve zin betekent dat het probleem ernstige gevolgen heeft voor degenen die het treft (Hollihan & Baaske, 1994). Zowel Hollihan en Baaske (1994) als Freeley en Steinberg (2000) merken op dat als een probleem zowel kwantitatief als kwalitatief belangrijk is, de noodzaak om actie te ondernemen het grootst is.

Naast het criterium *'Ill'* wordt in de Stock Issue Leer het criterium *'Blame'* gehanteerd. Hiermee wordt bedoeld dat de *'Ill'* aan een oorzaak gekoppeld moet worden (Warnick & Inch, 1989). Een belangrijke voorwaarde hierbij is wel dat het probleem inherent is aan het huidige systeem. Dit wordt in de Stock Issue Leer *'Inherency'* genoemd (Freeley & Steinberg, 2000; Hollihan & Baaske, 1994; Reinard, 1991). Freeley en Steinberg (2000) en Hollihan en Baaske (1994) onderscheiden *structural inherency* van *attitudinal inherency*. Als er sprake is van *structural inherency* dan wordt het probleem veroorzaakt door het huidige beleid of door het feit dat er geen beleid is (Hollihan & Baaske, 1994). In het geval van *attitudinal inherency* zorgen bestaande overtuigingen, vooroordelen of attitudes ervoor dat het gevoerde beleid niet effectief is. Bijvoorbeeld: het probleem is dat automobilisten in Nederland massaal het verbod op handheld bellen in de auto negeren. Een oorzaak die *structural inherent* is bijvoorbeeld dat de politie onvoldoende handhaaft. Een oorzaak die *attitudinal inherent* is, is dat mensen het zo druk hebben dat ze hun auto als een mobiel kantoor beschouwen. De combinatie van *'Ill'* en *'Blame'* bewijst de noodzaak van de voorgenomen actie: een onwenselijke situatie zal ophouden te bestaan. Op deze manier bezien, vormt de combinatie van *'Ill'* en *'Blame'* het criterium: *'Is B inderdaad gewenst?'*.

Hoe het criterium gehanteerd moet worden, wordt duidelijk aan de hand van het volgende voorbeeld:

"In die tussenliggende vier jaar is er een alternatief ontwikkeld waarmee artsen zwaar lijdende patiënten kunnen helpen: palliatieve sedatie. Daarmee wordt het lijden zodanig bestreden dat de patiënt zijn einde niet meer bewust meemaakt. Voor artsen is dat een aantrekkelijk alternatief, want de dood hoeft dan niet aan de toetsingscommissie voor euthanasie te worden gemeld. Ook de stervende en de nabestaanden hoeven zich niet meer bezig te houden met de moeilijke euthanasiebeslissing" (NRC Handelsblad, 11 mei 2007).

In schema ziet deze argumentatie er als volgt uit:

Palliatieve sedatie zorgt ervoor dat artsen de dood niet bij de toetsingscommissie voor euthanasie hoeven te melden en dat de stervende en de nabestaanden zich niet meer bezig hoeven te houden met de moeilijke euthanasiebeslissing. (Het is gewenst dat artsen de dood niet bij de toetsingscommissie voor euthanasie hoeven te melden en dat de stervende en de nabestaanden zich niet meer hoeven bezig te houden met de moeilijke euthanasiebeslissing).
Dus: palliatieve sedatie is te verkiezen boven actieve euthanasie.

Wanneer het criterium *'Is effect B inderdaad wenselijk?'* wordt toegepast op deze argumentatie levert dat de volgende vragen op: *"Is het inderdaad een voordeel dat de arts de dood niet hoeft te melden bij de toetsingscommissie"* en *"Is het gewenst dat de stervende en de nabestaanden zich niet hoeven bezig te houden met de euthanasiebeslissing?"* Als deze vragen met "ja" beantwoord kunnen worden, dan voldoet het argument aan dit criterium. Luidt het antwoord echter "nee", dan schendt dit argument het criterium.

Criterion 3: Uitvoerbaarheid

Een derde criterium dat gebruikt kan worden om het pragmatisch argument te beoordelen, is: *'Is Actie A uitvoerbaar?'* (Schellens, 1985: 174; Reinard, 1991; Walton, 1996; Freeley & Steinberg, 2000; Atkinson, Bench-Capon & McBurney, 2004). Aan de hand van het volgende voorbeeld wordt duidelijk hoe het criterium gehanteerd moet worden:

"Ook het huisvesten van verschillende onafhankelijke besturingssystemen op één server levert besparingen op. Ze gebruiken de energie efficiënter en benutten de hardware beter. Het datacentrum van bedrijven loopt dan ook zo efficiënt mogelijk. Er zijn minder servers nodig, en dat bespaart energie, ruimte, koeling en beheer" (HP/De Tijd, 3 mei 2007).

In schemavorm ziet deze argumentatie er als volgt uit:

Het huisvesten van verschillende onafhankelijke besturingssystemen op één server leidt ertoe dat bedrijven energie, ruimte, koeling en beheer besparen. (Het is gewenst dat bedrijven energie, ruimte, koeling en beheer besparen).
Dus: het huisvesten van verschillende onafhankelijke besturingssystemen op één server is wenselijk.

Een toepassing van het criterium op dit voorbeeld, levert de volgende vraag op: *"Is het huisvesten van verschillende besturingssystemen op één server uitvoerbaar?"* Het is voor veel mensen onmogelijk om deze vraag te beantwoorden aangezien het beantwoorden specifieke technische kennis veronderstelt. Toch is het zinnig om als eis aan een actie te stellen dat deze ook daadwerkelijk uitvoerbaar is.

Criterion 4: Toelaatbaarheid

Een vierde criterium dat betrekking heeft op het pragmatisch argument, is: *'Is Actie A toelaatbaar?'* (Schellens, 1985: 174). Dit criterium wordt gebruikt om de wettelijke en morele toelaatbaarheid van de actie te evalueren. Aan de hand van een voorbeeld wordt dit criterium verduidelijkt:

"De thuisstraf komt in conflict met het huisrecht: de soevereiniteit om thuis letterlijk vrij te zijn van de overheid. Bij zo'n straf zijn immers ook onschuldige huisgenoten

betrokken, die mee gestraft worden – als onvrijwillig toezichthouder, gezelschap, verzorger” (NRC Handelsblad, 8 mei 2007).

Dit citaat zou een reactie kunnen zijn op het volgende schematisch weergegeven pragmatisch argument:

Thuisstraf leidt ertoe dat het cellentekort wordt teruggedrongen.

Het terugdringen van het cellentekort is wenselijk.

Dus: Invoering van de thuisstraf is wenselijk.

De auteur bepleit dat de actie het opleggen van een thuisstraf ongewenst is, omdat het in strijd is met een fundamenteel recht. De maatregel wordt dus door de schrijver ontoelaatbaar geacht.

criterium 5: Kosten

Een vijfde criterium luidt: *‘Wegen de voordelen van actie A op tegen de nadelen van actie A?’* (Schellens, 1985; Warnick & Inch, 1989; Reinard, 1991; Freeley & Steinberg, 2000).

Een aantal auteurs bevraagt ook verschillende onderdelen uit het genoemde criterium. Zo is een traditioneel onderdeel uit de Stock Issue Leer, de vraag naar de *‘Costs’*. Dit zijn de nadelen die verbonden zijn aan het uitvoeren van de actie (Warnick & Inch, 1989; Hollihan & Baaske, 1994). Ook argumentatietheoretici die vanuit een andere benadering opereren, stellen de vraag naar eventuele nadelen van actie A. Zo vragen Walton (1996) en Garssen (1997) naar onwenselijke bijwerkingen van actie A. Walton (1996) en Atkinson, Bench-Capon en McBurney (2004) vragen of actie A nog andere gevolgen heeft die mee gewogen zouden moeten worden. Deze vraag is op twee manieren te interpreteren, namelijk als een vraag naar eventuele nadelen van het uitvoeren van de actie maar ook naar eventueel andere voordelen verbonden aan het uitvoeren van actie A dan het bereiken van B. Freeley en Steinberg (2000) en Warnick en Inch (1989) vragen ook naar eventuele andere voordelen van A. De criteria die vragen naar het optreden van eventuele voor- en nadelen zijn mijns inziens preliminaire criteria. Deze informatie is noodzakelijk om het volgende criterium te hanteren, namelijk *‘Wegen de nadelen zwaar genoeg om het argument te verwerpen, of wegen juist de voordelen zwaar genoeg om het argument te accepteren?’*. Aan de hand van het volgende voorbeeld wordt het gebruik van deze criteria geïllustreerd:

“De verloskundige zorg in Nederland erop gericht vrouwen zonder pijnbestrijding te laten bevallen, terwijl steeds meer vrouwen enorm opzien tegen hun bevalling. Bij sommigen neemt daardoor de kinderwens zelfs af. Aan de vooravond van de vergrijzing en de bevolkingskrimp is dat een slechte zaak” (De Volkskrant, 22 mei 2007).

Een reconstructie van deze argumentatie levert het volgende op:

Doordat de verloskundige zorg in Nederland erop gericht is om vrouwen zonder pijnbestrijding te laten bevallen, neemt bij sommigen de kinderwens af.

Het is onwenselijk dat de kinderwens bij vrouwen afneemt.

Een afname van de kinderwens bij vrouwen leidt tot verdere vergrijzing en bevolkingskrimp.

Verdere vergrijzing en bevolkingskrimp is een slechte zaak

Dus: het is onwenselijk dat de kinderwens afneemt

Dus: het is onwenselijk dat de verloskundige zorg in Nederland erop gericht is om vrouwen zonder pijnbestrijding te laten bevallen.

In dit argument wordt betoogd dat het geen goede zaak is dat de zorg in Nederland erop gericht is om vrouwen zonder pijnbestrijding te laten bevallen. Het criterium wordt gebruikt om te bepalen of de nadelen van bevallen zonder pijnbestrijding (een afname van de kinderwens bij sommige vrouwen) opwegen tegen de nadelen van pijnbestrijding.

Criterium 6: Efficiëntie

Het laatste criterium dat wordt voorgesteld voor de evaluatie van het pragmatisch argument, is: ‘*Is actie A de meest efficiënte manier om B te bereiken?*’ (Schellens, 1985). Deze vraag is pas relevant als eventuele alternatieve acties in kaart zijn gebracht. De vraag naar eventuele alternatieven komt ook in een aantal andere bronnen naar voren (Walton, 1996; Freeley & Steinberg, 2000; Atkinson, Bench-Capon & McBurney, 2004).

Aan de hand van het volgende voorbeeld wordt duidelijk hoe dit criterium gehanteerd moet worden:

“Dierproeven staan ten onrechte in een kwade reuk. Ze zijn nog hard nodig voor de ontwikkeling van nieuwe medicijnen voor vrijwel alle ziekten, van diabetes tot aids. Mensen kunnen niet dienen als proefkonijn en in de meeste gevallen zijn geen andere testmethoden mogelijk.” (NRC Handelsblad, 30 april 2007).

In schemavorm ziet deze argumentatie er als volgt uit:

Dierproeven zijn hard nodig voor de ontwikkeling van nieuwe medicijnen voor vrijwel alle ziekten.

Ontwikkeling van medicijnen voor vrijwel alle ziekten is gewenst.

Dus: dierproeven zijn gewenst.

In dit argument wordt betoogd dat dierproeven van levensbelang zijn. De auteur stelt dat er geen efficiëntere alternatieve manieren zijn om nieuwe medicijnen te ontwikkelen. Daarom wordt het uitvoeren van dierproeven gezien als de beste manier om nieuwe medicijnen te ontwikkelen. De schrijver besteedt in dit voorbeeld aandacht aan de mogelijke tegenwerping dat er inmiddels betere alternatieven voorhanden zijn.

In deze paragraaf is een overzicht gegeven van de criteria die in de argumentatietheorie genoemd worden voor de evaluatie van het pragmatisch argument. Ook is duidelijk gemaakt welke criteria een tegenhanger hebben in de normatieve besliskunde. De analyse liet zien dat de volgende criteria van belang zijn bij het evalueren van het actieschema voor het pragmatisch argument:

1. Effectiviteit: Leidt A tot B?
2. Wenselijkheid Effect: Is B gewenst?
3. Uitvoerbaarheid: Is Actie A uitvoerbaar?
4. Toelaatbaarheid: Is Actie A toelaatbaar?
5. Kosten: Wegen de voordelen van Actie A op tegen de nadelen van Actie A?
 - a. Zijn er andere voor- of nadelen verbonden aan Actie A?
6. Efficiëntie: Is Actie A de meest efficiënte manier om B te bereiken?
 - a. Zijn er andere manieren om B te bereiken?

Pragmatische argumentatie kan ook ingezet worden om de (on)wenselijkheid van een effect te ondersteunen. In dat geval is het effectschema van toepassing, dat ziet er als volgt uit:

Effect A leidt tot B

B is gewenst

Dus: Effect A is gewenst.

De vraag die nu beantwoord moet worden, is in hoeverre de criteria voor het actieschema bruikbaar zijn bij de beoordeling van argumentatie volgens het effectschema?

Het criterium '*Effectiviteit*' is ook bruikbaar bij het effectschema. In het schema wordt het effect positief of negatief gewaardeerd op grond van een gevolg dat optreedt. De eis dat het gevolg moet optreden is in dit geval relevant.

Het criterium '*Wenselijkheid*' is eveneens onverkort bruikbaar bij het effectschema. Hiervoor geldt dat de gevolgen van het effect wenselijk of onwenselijk moeten zijn om de conclusie te rechtvaardigen.

Criteria drie '*Uitvoerbaarheid*' en vier '*Toelaatbaarheid*' zijn niet bruikbaar bij het effectschema. Bij een effect kan er geen eis aan de uitvoerbaarheid gesteld worden. Er kan namelijk geen uitvoering plaatsvinden. Ook de vraag naar toelaatbaarheid is alleen relevant wanneer er een actie plaatsvindt. Het is onmogelijk om van een gevolg te beweren dat het in strijd is met de wet; dat kan alleen gezegd worden van acties. Zo is het effect dat iemand dood is, niet ontoelaatbaar; de actie die geleid heeft tot de dood kan dat wel zijn. Anders gezegd, het criterium toelaatbaarheid vereist een actor.

Het criterium '*Kosten*' kan van toepassing zijn bij de beoordeling van een effect. De formulering van dit criterium wordt in dat geval '*Wegen de voordelen van Effect A op tegen de nadelen van Effect A?*' Een effect kan de ene waarde dichterbij brengen, terwijl het juist negatieve gevolgen heeft voor het bereiken van een andere waarde. Deze effecten vormen de voor- en nadelen van Effect A.

Het laatste criterium '*Efficiëntie*' kan niet gebruikt worden om een effectschema te beoordelen. Efficiëntie impliceert namelijk dat er doelmatig gehandeld wordt, wat alleen van toepassing is bij een actie.

Er zijn drie criteria die zowel gebruikt kunnen worden voor de evaluatie van een actieschema als van een effectschema:

1. Effectiviteit: Leidt A tot B?
2. Wenselijkheid Effect: Is B gewenst?
3. Kosten: Wegen de voordelen van Actie /Effect A op tegen de nadelen van Actie/ Effect A?
 - a. Zijn er andere voor- of nadelen verbonden aan Actie/Effect A?

Tabel 4.1 bevat een overzicht waaruit blijkt in welke mate er consensus onder de verschillende auteurs is over een criterium voor de evaluatie van pragmatische argumentatie.

Tabel 4.1: Theoretische criteria voor de evaluatie van pragmatische argumentatie per auteur

Criteria voor pragmatische argumentatie: Actie/Effect A leidt tot B B is (on)gewenst Dus, Actie/Effect A is (on)gewenst	Atkinson, Bench-Capon & Mc-Burney (2004: 88 - 89)	Feteris (2002: 357 - 358)	Freeley & Steinberg (2000: 63 - 64)	Garsen (1997: 22)	Walton (1996: 12, 76 - 77)	Hollihan & Baaske (1994: 64 -66)	Reinard (1991: 89 - 90)	Warnick & Inch (1989: 222 - 226)	Schellens (1985: 174)
Leidt A tot B?	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Is B gewenst?		+	+	+		+	+	+	+
Is A uitvoerbaar?	+		+		+		+		+
Is A toelaatbaar?									+
Wegen de voordelen van A op tegen de nadelen van A?			+				+	+	+
Zijn er andere voor- of nadelen verbonden aan A?	+			+	+	+		+	
Is A de meest efficiënte manier om B te bereiken?									+
Zijn er andere manieren om B te bereiken?	+		+		+				

4.3 DE EVALUATIE VAN PRAGMATISCHE ARGUMENTATIE DOOR LEKEN

In paragraaf 4.1 zijn de theoretische evaluatiecriteria voor pragmatische argumentatie besproken. Aangezien leken mogelijk andere criteria hanteren voor de beoordeling van pragmatische argumentatie dan voorgesteld in de argumentatietheoretische literatuur, is het noodzakelijk om te onderzoeken welke criteria zij hanteren. In deze paragraaf geef ik antwoord op de vraag: welke criteria hanteren leken voor de beoordeling van pragmatische argumentatie?

4.3.1 METHODE

De gevolgde methode is vergelijkbaar met die waarmee de lekencriteria voor het argument op basis van analogie zijn geanalyseerd (zie 3.2.1). Hier worden dan ook alleen het materiaal, de respondenten en de interbeoordelaarsbetrouwbaarheid besproken.

Respondenten

In totaal hebben 22 respondenten deelgenomen aan dit onderzoek. Alle 22 respondenten zijn individueel geïnterviewd en waren bezoekers van de openbare bibliotheek Nijmegen. De respondenten zijn persoonlijk benaderd door de interviewer in de lobby van de bibliotheek. 45.5% van de respondenten was mannelijk en 54.5% was van het vrouwelijk geslacht. De leeftijden varieerden van 15 tot en met 70 jaar, de gemiddelde leeftijd was 41 jaar (SD =16.44). Het opleidingsniveau liep uiteen van VMBO tot WO en alle respondenten waren leken op het gebied van de argumentatietheorie.

Instrumentatie

Open casus

Er werd in dit onderzoek gewerkt met twee open casussen (zie appendix F). Een respondent kreeg één van beide casussen voorgelegd. De opdracht was in beide gevallen hetzelfde: *“U heeft gesolliciteerd naar een baan als speechschrijver voor het ministerie van Volksgezondheid/Sociale zaken (afhankelijk van welke casus de respondent ontving). U bent nu op sollicitatiegesprek. U moet aan de manager van de afdeling Personeelszaken laten zien dat u in staat bent om onderscheid te maken tussen sterke en zwakke argumenten. Daarom moet u nu twee argumenten geven die uw standpunt ondersteunen. U kiest ervoor om uw standpunt te ondersteunen met argumenten. Geef één sterk argument dat het standpunt goed ondersteunt en één zwak argument dat het standpunt juist niet goed ondersteunt. Nadat u een sterk en een zwak argument heeft gegeven, krijgt u de vraag waarom het ene argument sterker is ter ondersteuning van het standpunt dat het andere argument.”*

Het verschil tussen beide open casussen was het standpunt dat de respondent moest verdedigen. De respondent moest een van deze standpunten verdedigen: *“Het is wenselijk dat de man-vrouw verhouding in topfuncties in het onderwijs gelijk is”* óf *“Het is wenselijk dat het aantal privéklinieken in Nederland toeneemt”*. Om de kans te vergroten dat een respondent een pragmatisch argument zou gebruiken om de stelling te verdedigen, was het begin van het argument al gegeven. Voor het standpunt *“Het is wenselijk dat de man-vrouw verhouding in topfuncties in het onderwijs gelijk is”* luidde de zin die de respondent moest afmaken, *“want een gelijke man-vrouw verhouding in topfuncties in het onderwijs heeft als gevolg dat ...”*. Voor het andere standpunt *“Het is wenselijk dat het aantal privéklinieken in Nederland toeneemt”* luidde deze zin: *“want een toename van het aantal privéklinieken heeft als gevolg dat ...”*.

Gesloten casus

Na afronding van de open casus kreeg de respondent een gesloten casus. Er werd in dit onderzoek gewerkt met twee gesloten casussen (zie appendix G). Een respondent kreeg één van beide casussen voorgelegd. Een gesloten casus bestond uit één standpunt en vijf argumenten ter ondersteuning van dat standpunt. De argumenten waren gemanipuleerd zodat ze niet voldeden aan de criteria uit paragraaf 4.1. De respondenten werd gevraagd

om de vijf argumenten te ordenen op grond van hun kwaliteit als ondersteuning van het standpunt, waarbij één het beste argument was en vijf het slechtste.

Casus 1: Schema ter waardering van een actie

Het standpunt was: Het is wenselijk dat scholieren als een maatschappelijke stage gedurende 3 maanden 5 uur per week vrijwilligerswerk doen.

De argumenten die de respondent moest ordenen, waren:

- A) Het uitvoeren van een maatschappelijke stage leidt ertoe dat scholieren minder tijd aan bijbaantjes besteden. Dus: het is wenselijk dat scholieren als een maatschappelijke stage vrijwilligerswerk doen.
Geschonden criterium:
Wenselijkheid effect: Is B gewenst?
- B) Het uitvoeren van een maatschappelijke stage zorgt ervoor dat scholieren een idee krijgen van wat zij later met hun leven willen gaan doen. Dus: het is wenselijk dat scholieren als een maatschappelijke stage vrijwilligerswerk doen.
Geschonden criterium:
Efficiëntie: Is A de meest efficiënte manier om B te bereiken?
- C) Het uitvoeren van een maatschappelijke stage zorgt ervoor dat scholieren minder snel zonder diploma hun school verlaten. Dus: het is wenselijk dat scholieren als een maatschappelijke stage vrijwilligerswerk doen.
Geschonden criterium:
Effectiviteit: Leidt A tot B?
- D) Een maatschappelijke stage zorgt ervoor dat scholieren minder snel in de criminaliteit verzeild raken. Dus: het is wenselijk dat scholieren als een maatschappelijke stage vrijwilligerswerk doen.
Geschonden criteria:
Effectiviteit: Leidt A tot B?
Efficiëntie: Is A de meest efficiënte manier om B te bereiken?
- E) Een maatschappelijke stage voor jongeren zorgt ervoor dat sectoren waarvoor nu te weinig personeel te vinden is, uit de problemen geholpen worden. Dus: het is wenselijk dat scholieren als een maatschappelijke stage vrijwilligerswerk doen.
Geschonden criterium:
Effectiviteit: Leidt A tot B?

Casus 2: Schema ter waardering van een effect

Het standpunt was: Vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen, zoals CO₂, fijnstof, en roet, door auto's is wenselijk.

De argumenten die de respondent moest ordenen, waren:

- A) Een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen zorgt ervoor dat de aarde minder snel opwarmt. Dus: een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto's is wenselijk.
Geschonden criterium:
Effectiviteit: Leidt A tot B?

- B) Een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen leidt ertoe dat het aantal auto's op de weg kan stijgen. Dus: een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto's is wenselijk.
Geschonden criteria:
Wenselijkheid effect: Is B gewenst?
Effectiviteit: Leidt A tot B?
- C) Een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen leidt ertoe dat mensen die dicht bij een snelweg wonen minder last hebben van stankoverlast. Dus: een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto's is wenselijk.
Geschonden criteria:
Wenselijkheid effect: Is B gewenst?
Effectiviteit: Leidt A tot B?
- D) Een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto's zorgt ervoor dat de kwaliteit van de lucht verbetert. Dus: een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto's is wenselijk.
Geschonden criteria:
Effectiviteit: Leidt A tot B?
- E) Een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto's leidt ertoe dat de overheid minder geld hoeft uit te geven om vervuiling tegen te gaan. Dus: een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto's is wenselijk.
Gemanipuleerde criteria:
Effectiviteit: Leidt A tot B?

Interbeoordelaarsbetrouwbaarheid

Er is een interbeoordelaarsbetrouwbaarheidstest uitgevoerd om te bepalen hoe betrouwbaar de analyse was. Nadat alle fragmenten gecodeerd waren, werd een tweede beoordelaar gevraagd om 10% van de fragmenten te voorzien van een criterium met behulp van een lijst met daarin zes criteria die specifiek zijn voor de evaluatie van pragmatische argumentatie en één label voor criteria die niet specifiek zijn voor de evaluatie van pragmatische argumentatie. De 25 fragmenten zijn random geselecteerd uit het totale corpus. In de fragmenten werd(en) de zin(sdelen) gemarkeerd op grond waarvan de eerste codeur een bepaald criterium had toegekend. De tweede codeur heeft eerst vijf oefenfragmenten van een criterium voorzien. Deze fragmenten zijn vervolgens besproken, zodat eventuele onduidelijkheden konden worden opgelost. Daarna heeft de beoordelaar de testfragmenten beoordeeld. De overeenstemming tussen de eerste en tweede beoordelaar was goed (Cohen's κ : .65, $p < .001$) (Rietveld & Van Hout, 1993: 219).

4.3.2 RESULTATEN

In deze sectie worden criteria gepresenteerd die zijn voortgekomen uit de interviews. In de interviews kwamen zes criteria naar voren die specifiek zijn voor de beoordeling van pragmatische argumentatie. Om de lekencriteria en de theoretische criteria zo vergelijkbaar mogelijk te maken, is ervoor gekozen om voor de indeling van de lekencriteria waar

mogelijk dezelfde termen te gebruiken als bij de theoretische criteria.

Effectiviteit

Het eerste criterium luidde: *‘Treedt het effect op als gevolg van de maatregel?’*. Dit criterium werd gebruikt om te evalueren of het causale verband tussen de maatregel en het effect dat ermee nagestreefd wordt plausibel was. In het volgende interviewfragment wordt dit criterium treffend verwoord. De respondent evalueerde in dit fragment het volgende argument uit de gesloten casus: *“Het uitvoeren van een maatschappelijke stage zorgt ervoor dat scholieren minder snel zonder diploma hun school verlaten”*:

“omdat ik me afvraag of het veel invloed heeft op het wel of niet afmaken van de opleiding die stage, ik geloof wel dat het bijdraagt, maar dat dat de doorslag geeft of iemand wel of niet vroegtijdig afhaakt dat kan ik me niet voorstellen dat dat daar zoveel effect op heeft.”

Een andere manier waarop dit criterium geformuleerd werd, was: *‘Zijn er factoren die het optreden van het effect onwaarschijnlijk maken?’* In het volgende fragment evalueerde de respondent een zelfverzonnen zwak argument waarmee de stelling: *“Het is wenselijk dat het aantal privéklinieken in Nederland toeneemt”* verdedigd werd. Dit argument luidde: *“want een toename van het aantal privéklinieken heeft als gevolg dat door de persoonlijke aansprakelijkheid van de artsen, kwaliteit zou verbeteren.”* Het fragment waarin de respondent dit argument evalueerde, was het volgende:

“Er spelen meer factoren die spelen hier mee, waardoor het gewoon niet zo duidelijk is dat het zo zou lopen als dat ik hier stel. [...] Kijk het argument is dat betrokken leveranciers van gezondheidszorg en privéklinieken dat die persoonlijk aansprakelijk zullen zijn, dat die persoonlijk verbonden zullen voelen omdat het hun eigen kliniek is, maar je hebt daar natuurlijk ook gewoon mensen die in dienst zijn, die gewoon uitbetaald krijgen.”

Onderbouwing effectiviteit

Een criterium dat duidelijk gelieerd was aan effectiviteit was: *‘Is het optreden van het effect als gevolg van de maatregel onderbouwd?’* Met dit criterium probeerden de respondenten na te gaan of er bewijs gepresenteerd werd dat het veronderstelde causale verband tussen maatregel en effect plausibeler maakte. De respondent evalueerde in dit fragment het volgende argument uit de gesloten casus: *“Het uitvoeren van een maatschappelijke stage zorgt ervoor dat scholieren minder snel zonder diploma hun school verlaten”*:

“Nou ik zie helemaal niet in dat het doen van vrijwilligerswerk, in de zin van een maatschappelijke stage, eerder tot een diploma leidt. Of ja dat verband is voor mij helemaal niet aangetoond.”

Uit het fragment bleek duidelijk dat *‘Onderbouwing Effectiviteit’* samenging met het criterium *‘Effectiviteit’*. Deze respondent twijfelde aan het causale verband tussen de maatregel (maatschappelijke stage) en het effect (diploma halen). Daarnaast vroeg hij zich af of het verband tussen beide is aangetoond.

Wenselijkheid effect

Een belangrijk criterium was: *‘Is het effect wenselijk?’* Dit criterium werd gebruikt om te evalueren of het nagestreefde resultaat inderdaad positief was. Het volgende fragment

illustreert hoe respondenten dit criterium gebruiken. Het fragment was afkomstig uit een interview naar aanleiding van de open casus. De stelling die verdedigd moest worden, luidde: *“Het is wenselijk dat het aantal privéklinieken in Nederland toeneemt”*. In het fragment evalueerde de respondent zijn zwakke argument: *“want een toename van het aantal privéklinieken heeft als gevolg dat mensen eerder geneigd zijn om naar de dokter te gaan.”* Het fragment luidde:

“Ehm, het is ook niet duidelijk waarom dat een voordeel zou zijn als mensen eerder naar de dokter zouden gaan. Kan ook nadelige gevolgen hebben.”

Soms evalueerden respondenten de wenselijkheid van het effect in termen van belangrijkheid. Het volgende fragment was daar een voorbeeld van. In dit fragment werd het volgende argument beoordeeld: *“Het uitvoeren van een maatschappelijke stage zorgt ervoor dat scholieren een idee krijgen van wat zij later met hun leven willen gaan doen”*:

“Nou de zin van die diverse factoren, wat zinvol is. Ik vind dat B bijvoorbeeld dat scholieren inzicht krijgen in het leven, vind ik erg belangrijk.”

In andere gevallen formuleerden de respondenten hun evaluatie van de wenselijkheid van het effect in termen van de personen of het aantal personen dat baat had bij de maatregel. In het onderstaande voorbeeld evalueerde de respondent de argumentatie: *“Een maatschappelijke stage voor jongeren zorgt ervoor dat sectoren waarvoor nu te weinig personeel te vinden is, uit de problemen geholpen worden. Dus: het is wenselijk dat scholieren als een maatschappelijke stage vrijwilligerswerk doen.”*

“Ja, ja dat vind ik meer het belang van de maatschappij, niet zozeer van de jongeren zelf. [...] Ik denk om gaten op te vullen op de arbeidsmarkt, dat, lijkt me niet, ja het is natuurlijk wel fijn dat het gebeurt, maar het lijkt me niet een direct belang van de jongeren.”

Ernst probleem

Het volgende criterium was: *‘Is er daadwerkelijk een probleem?’* Een respondent die dit criterium hanteerde, vroeg zich af of er een probleem was dat opgelost moest worden met een maatregel. Dit criterium werd duidelijk aan de hand van het volgende interviewfragment. In dit fragment werd de volgende argumentatie geëvalueerd: *“Een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen zorgt ervoor dat de aarde minder snel opwarmt. Dus: een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto's is wenselijk.”*:

“er staat dat [minder, RT] uitstoot ervoor zorgt dat de aarde minder snel opwarmt, en er wordt dan de conclusie getrokken dat de vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen wenselijk is, terwijl er staat niet waarom dan, wat er dan mis is met het opwarmen van de aarde. [...] Dat moet er gewoon in om het een goed argument te maken. [...] nee, nou ja goed aan de andere kant weten mensen wel dat de opwarming van de aarde een probleem is. [...] Dus wat dat betreft is het dan ook weer niet de allerslechtste.”

Er kwamen een aantal formuleringsvarianten van dit criterium voor. Zo beoordeelden sommige respondenten de ernst van het probleem door na te gaan of het actueel was, hoeveel mensen het trof en of het hen persoonlijk trof. Een voorbeeld waarin een

respondent de ernst van het probleem specificceert, is het volgende fragment. In dit fragment werd de volgende argumentatie geëvalueerd: *“Een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen leidt ertoe dat mensen die dicht bij een snelweg wonen minder last hebben van stankoverlast. Dus: een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto’s is wenselijk”*:

“omdat er wonen maar weinig mensen bij de snelweg en die hebben gewoon pech?. Maar een kleine groep heeft daar last van.” [En je vindt hem zwakker dan D, omdat]. Ja, omdat volgens mij is die stankoverlast niet zo heel groot, en twee omdat de lucht dat is toch...[...]ja voor meer mensen schadelijk kan zijn.

Ook het volgende fragment bevat zo’n specificatie. In dit fragment worden twee argumenten uit de gesloten casus vergeleken, namelijk: [A] *“Een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen zorgt ervoor dat de aarde minder snel opwarmt”* en [D] *“Een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto’s zorgt ervoor dat de kwaliteit van de lucht verbetert”*:

“Omdat A klinkt meer alsof het over de hele wereld gaat en D beetje lokaal is zeg maar.”

Efficiëntie

Het vijfde criterium was: *‘Is de gekozen manier de meest efficiënte manier om het gewenste effect te bereiken?’* Wanneer een respondent dit criterium hanteerde, vroeg hij zich af of er alternatieven waren die hetzelfde effect zouden bereiken tegen minder kosten.

In het volgende interviewfragment wordt de volgende argumentatie beoordeeld: *“Een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto’s leidt ertoe dat de overheid minder geld hoeft uit te geven om vervuiling tegen te gaan. Dus: een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto’s is wenselijk”*:

“Er staat dus dat dat er toe leidt dat de overheid minder geld hoeft uit te geven om vervuiling tegen te gaan, [...]. Dat ja, misschien als het anders geformuleerd wordt dat het dan wel goed kan zijn, misschien dat andere dingen duurder zijn. Andere dingen om de luchtkwaliteit te verbeteren of om vervuiling tegen te gaan, zou kunnen maar dat staat er niet in dus het is een slecht argument.”

Een preliminaire vraag bij dit vijfde criterium was de volgende: *‘Zijn er andere manieren om het gewenste effect te bereiken?’* In deze formuleringvariant blijft de vraag naar wat de meest efficiënte manier is impliciet. In het fragment dat deze variant illustreert, werd het volgende argument beoordeeld: *“Een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen leidt ertoe dat mensen die dicht bij een snelweg wonen minder last hebben van stankoverlast.”* De respondent vond dit het zwakste argument. Zijn argumentatie daarvoor was de volgende:

“Ja, omdat ik ja ik vind dat mensen die dicht bij snelweg wonen een keuze daarin maken. En dat daar zijn andere opties voor te verzinnen om die te verhelpen.”

Kosten

Het laatste criterium dat specifiek was voor de beoordeling van pragmatische argumentatie was: *‘Zijn er onwenselijke gevolgen?’* Dit criterium werd gebruikt om te beoordelen of er nadelige effecten verbonden waren aan de voorgestelde actie. In het fragment dat ter illustratie gepresenteerd wordt, werd de volgende argumentatie beoordeeld: *“Een*

maatschappelijke stage voor jongeren zorgt ervoor dat sectoren waarvoor nu te weinig personeel te vinden is, uit de problemen geholpen worden. Dus: het is wenselijk dat scholieren als een maatschappelijke stage vrijwilligerswerk doen.” De argumentatie die de respondent gaf voor zijn negatieve beoordeling, was:

“maar ik vind dat eigenlijk ook oneigenlijke concurrentie voor de mensen die daar werken of die daar zouden kunnen werken. Ik vind dat niet zo’n heel mooi argument. Ehm ja ik vind dat als je bijvoorbeeld iemand van 16 gaat dwingen om maar uit een paar sectoren te kiezen bijvoorbeeld bejaardenwerk ofzo nou ja en hoe gemotiveerd zijn de mensen die dat gaan doen? Ik vind dat is niet altijd mooi denk ik.”

In het voorgaande zijn de geïdentificeerde criteria toegelicht met behulp van interviewfragmenten. De kwalitatieve analyse geeft inzicht in de manier waarop de respondenten de criteria hanteren. Om inzicht te krijgen in de mate waarin de criteria door de diverse respondenten gebruikt zijn, is een kwantitatieve analyse nodig. In tabel 4.2 wordt per specifiek criterium weergegeven in hoeveel interviews deze gebruikt werden.

Tabel 4.2: Aantal respondenten dat een bepaald leken criterium hanteert dat specifiek is voor pragmatische argumentatie per type casus en in totaal (N = 22)

	Open	Gesloten	Totaal*
Wenselijk effect	16	22	22
Ernst probleem	7	22	22
Effectiviteit	15	18	20
Efficiëntie	2	6	7
Kosten	2	4	6
Onderbouwing effectiviteit	2	4	5

* De totaalkolom geeft het aantal interviews waarin een criterium uit de desbetreffende categorie één of meer keer naar voren kwam.

Uit de tabel wordt duidelijk dat de criteria ‘Wenselijkheid effect’ en ‘Ernst probleem’ door alle respondenten gehanteerd werden. Deze criteria zijn dus duidelijk gemeengoed bij het evalueren van pragmatische argumentatie. Daarnaast werd het criterium ‘Effectiviteit’ slechts door twee respondenten niet gebruikt, dus ook dit criterium is voor leken belangrijk bij het beoordelen van de kwaliteit van pragmatische argumentatie. De criteria ‘Efficiëntie’, ‘Kosten’ en ‘Onderbouwing effectiviteit’ werden minder frequent gehanteerd. Er zijn dan ook geen indicaties dat deze criteria gemeengoed zijn bij de beoordeling van pragmatische argumentatie.

Uit de tabel is verder af te leiden dat de criteria ‘Wenselijkheid effect’ en ‘Effectiviteit’ frequent gebruikt werden naar aanleiding van zowel de open casus als de gesloten casus. Deze criteria werden dus zowel spontaan, als naar aanleiding van een gemanipuleerd argument gegenereerd.

Het criterium ‘Ernst probleem’ werd door alle respondenten gebruikt naar aanleiding van de gesloten casus. Naar aanleiding van de open casus werd dit criterium slechts door zeven respondenten gehanteerd. Dit criterium is mogelijk geactiveerd doordat de respondenten met gemanipuleerde argumenten geconfronteerd werden.

Voor de criteria ‘Efficiëntie’, ‘Kosten’ en ‘Onderbouwing effectiviteit’ geldt dat ze vaker gebruikt werden naar aanleiding van de gesloten casus dan naar aanleiding van de open casus. Bovendien werden deze criteria relatief weinig gebruikt.

Overige criteria

Naast de criteria die specifiek zijn voor de evaluatie van pragmatische argumentatie werden er door de geïnterviewden ook algemene criteria gebruikt, dat wil zeggen criteria die gebruikt kunnen worden voor alle soorten argumentatie. In totaal kwamen er zes algemene criteria naar voren. Deze zijn tezamen in de categorie Overig geclusterd. In deze categorie zijn zes criteria geplaatst:

1. Relevantie: Is het argument relevant voor de conclusie?
2. Acceptabiliteit: Is de informatie die in het argument gebruikt wordt acceptabel?
3. Begrijpelijkheid: Is het argument begrijpelijk?
4. Concreetheid: Is het argument concreet?
5. Compleetheid: Is het argument compleet?
6. Tegenargumenten: Zijn er tegenargumenten te geven?

In tabel 4.3 wordt per algemeen criterium weergegeven in hoeveel interviews deze gebruikt werden.

Tabel 4.3: Aantal respondenten dat een algemeen lekencriterium gebruikt per type casus en in totaal (N = 22)

	Open	Gesloten	Totaal*
Relevantie	3	5	7
Acceptabiliteit	5	1	5
Begrijpelijkheid	2	3	4
Concreetheid	0	2	2
Compleetheid	2	2	3
Tegenargumenten	1	0	1

* De totaalkolom geeft het aantal interviews waarin een criterium één of meer keer naar voren kwam..

Uit deze tabel wordt duidelijk dat de algemene criteria weinig gebruikt werden bij het evalueren van pragmatische argumentatie. Alleen het criterium ‘Relevantie’ werd met enige regelmaat gehanteerd door de respondenten. Aangezien dit criterium slechts door 7 van de 22 respondenten gehanteerd werd, kan ook hiervan niet gezegd worden dat het criterium gemeengoed is. Voor de andere criteria gold dat ze door nog minder respondenten gebruikt werden. Deze zal ik dan ook niet verder bespreken.

Het criterium ‘Relevantie’ werd gebruikt om te testen of het argument de conclusie aanvaardbaar maakte. In het fragment wordt de volgende argumentatie beoordeeld: “Een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen leidt ertoe dat het aantal auto’s op de weg kan stijgen. Dus: een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto’s is wenselijk.” In het fragment legt de respondent uit waarom hij dit het slechtste argument vond:

“Ja en als er conclusies worden getrokken die niet, of met een hele grote omweg pas wat te maken hebben met die schadelijke stoffen dan vind ik het een heel slecht argument, dan is het eigenlijk geen argument, dan wordt er maar wat geroepen.”

4.4 CONCLUSIE

De vraag die centraal stond in dit hoofdstuk was: welke criteria worden in argumentatietheoretische literatuur en door leken gehanteerd om de kwaliteit van pragmatische argumentatie te bepalen en wat zijn de overeenkomsten en verschillen tussen beide verzamelingen? Eerst wordt ingegaan op de lekencriteria die het kwalitatieve onderzoek aan het licht heeft gebracht en vervolgens worden deze vergeleken met de criteria die uit de literatuur zijn gedestilleerd.

In de vorige paragraaf is een overzicht gepresenteerd van de criteria die leken gebruiken voor het evalueren van pragmatische argumentatie. In totaal kwamen er zes criteria aan het licht die specifiek zijn voor de evaluatie van pragmatische argumentatie. Daarnaast zijn er zeven algemene criteria gevonden.

De criteria ‘Wenselijkheid effect’ en ‘Effectiviteit’ werden frequent en spontaan gebruikt. Deze criteria kunnen aangemerkt worden als gemeengoed en in het algemeen maken deze deel uit van de argumentatieve competentie van leken. Voor het criterium ‘Ernst probleem’ geldt dat het wel frequent, maar in mindere mate spontaan gebruikt werd. Voor de criteria ‘Kosten’ en ‘Onderbouwing effectiviteit’ geldt dat ze niet frequent, maar wel spontaan gebruikt zijn. Deze criteria werden immers niet geschonden in de gesloten casus. Het criterium ‘Efficiëntie’ werd eveneens niet frequent gebruikt.

Naast de criteria die specifiek zijn voor de beoordeling van pragmatische argumentatie, zijn er ook zeven algemene criteria geïdentificeerd. Het algemene criterium ‘Relevantie’ werd redelijk frequent en spontaan gebruikt door de respondenten. Het gebruik van algemene criteria zou erop kunnen duiden dat de respondenten minder vertrouwd zijn met pragmatische argumentatie, of dat zij de voorbeelden niet als zodanig herkenden. Toch lijkt dit niet de juiste verklaring, aangezien alle respondenten ook criteria gebruikten die specifiek zijn voor de evaluatie van pragmatische argumentatie. Nader onderzoek zal uit moeten wijzen wanneer respondenten specifieke criteria gebruiken en wanneer zij hun toevlucht zoeken in het gebruik van algemene criteria.

In tabel 4.4 worden de criteria die in de argumentatietheorie gebruikt worden voor de evaluatie van pragmatische argumentatie vergeleken met de criteria die leken hanteerden voor de beoordeling van pragmatische argumentatie. In de tabel worden alleen de criteria die specifiek zijn voor pragmatische argumentatie vergeleken.

Tabel 4.4: Vergelijking van theoretische en de lekencriteria voor de evaluatie van pragmatische argumentatie.

Literatuur	Leken
Effectiviteit: Leidt A tot B?	Effectiviteit: Treedt het effect op? a) Is het optreden van het effect onderbouwd?
Wenselijkheid effect: Is B gewenst?	Wenselijkheid effect: Is het effect wenselijk? Ernst probleem: Is er daadwerkelijk een probleem?
Uitvoerbaarheid: Is A uitvoerbaar?	-
Toelaatbaarheid: Is A toelaatbaar?	-
Kosten: Wegen de voordelen van A op tegen de nadelen van A? Zijn er andere voor- of nadelen verbonden aan A?	Kosten: Zijn er onwenselijke gevolgen?
Efficiëntie: Is A de meest efficiënte manier om B te bereiken? Zijn er andere manieren om B te bereiken?	Efficiëntie: Is de gekozen manier de meest efficiënte manier om het gewenste effect te bereiken? a) Zijn er andere manieren om het gewenste effect te bereiken?

Er zijn veel overeenkomsten tussen de criteria uit de theorie en de criteria die leken gebruiken. In zowel de literatuur als bij de leken wordt de vraag gesteld of het effect optreedt als gevolg van de actie. Ook wordt in beide gevallen de vraag gesteld of het beoogde effect wenselijk is. Daarnaast is er zowel in de theorie als bij de leken de vraag naar eventuele nadelen. In beide gevallen wordt ook de vraag gesteld of de gekozen manier de meest efficiënte manier is om het beoogde effect te bereiken. In de theorie worden de vraag naar de 'Effectiviteit' en de vraag naar de 'Wenselijkheid van het effect' als het belangrijkste gezien. Deze mening lijken de leken te delen, aangezien deze criteria het meest frequent gebruikt werden.

Naast de overeenkomsten zijn er ook een aantal verschillen te bespeuren tussen de lekencriteria en de theoretische criteria. Leken gebruiken het criterium 'Ernst probleem'. Dit criterium heeft wel een tegenhanger in de criteria uit de Stock Issue Leer namelijk 'ill', maar niet in de argumentatiethoretische criteria. In de paragraaf waarin de theoretische criteria beschreven zijn, heb ik ervoor gekozen om het criterium 'Wenselijkheid effect' en het criterium 'ill' samen te voegen tot één criterium. Hoewel dit theoretisch te verdedigen is, komt dit niet overeen met de criteria die de respondenten gebruiken. Mensen blijken zowel 'Wenselijkheid effect' als 'Ernst probleem' te gebruiken.

Een tweede verschil is te vinden in het criterium 'Kosten'. In paragraaf 4.2 heb ik verdedigd dat de vraag naar de weging van voor- en nadelen de beste manier is om dit criterium te formuleren. De leken hanteren echter alleen de vraag naar eventuele onwenselijke gevolgen. De vraag naar de weging van de voor- en nadelen blijft achterwege. Hierbij is niet duidelijk of het achterwege blijven het gevolg is van de retorische situatie waarin de respondenten zich bevonden. Zij kunnen ervan uitgegaan zijn, dat de

belangrijkste voordelen reeds genoemd waren in de casus.

Bij het criterium '*Efficiëntie*' lijkt zich iets vergelijkbaars voor te doen. Zowel de leken als de theoretici formuleren daar de vraag naar de meest efficiënte manier. Daarnaast is in de interviewprotocollen frequent de vraag naar eventuele alternatieven te vinden. Deze formulering wordt ook in de literatuur gebruikt. In paragraaf 4.1 heb ik betoogd dat de vraag naar de meest efficiënte manier de meest bruikbare manier is om dit normatieve criterium te formuleren. Het is dus niet zo dat leken twee criteria hanteren waar men het er in de theorie over eens is dat er slechts sprake is van één criterium.

Het criterium '*Onderbouwing effectiviteit*' heeft geen pendant in de argumentatietheoretische criteria die specifiek zijn voor pragmatische argumentatie. Toch wordt de vraag naar aanvullende evidentie veelvuldig gebruikt in de argumentatietheoretische literatuur. Het criterium wordt dan echter zo geformuleerd dat het een algemeen criterium is, dat wil zeggen: een criterium dat voor de beoordeling van willekeurig welk argumenttype gebruikt kan worden. De leken hanteren het in dit opzicht als een criterium dat specifiek is voor de beoordeling van pragmatische argumentatie. Het verschil wordt dus veroorzaakt doordat de vraag naar aanvullend bewijs een algemeen theoretische criterium is en de leken er in dit geval een specifiek criterium van maken.

Het laatste verschil betreft de criteria '*Toelaatbaarheid*' en '*Uitvoerbaarheid*', die alleen van toepassing zijn op een pragmatisch argument ter beoordeling van een actie. Deze criteria zijn in de interviews niet gebruikt door de respondenten. In de gekozen opzet was er voor de leken geen aanleiding om kritiek te uiten op het gepresenteerde standpunt en beide criteria hebben uitsluitend betrekking op de in het standpunt genoemde maatregel. Het is dus zeer wel mogelijk dat deze criteria in een andere opzet wel een rol spelen bij het beoordelen van pragmatische argumenten door leken.

De normatief theoretische beoordelingscriteria voor de evaluatie van pragmatische argumentatie hebben allemaal een lekenpendant, met uitzondering van '*Toelaatbaarheid*' en '*Uitvoerbaarheid*'. Daarnaast hanteren leken een aantal criteria die in de theorie als preliminair worden beschouwd. Kortom: de lekencriteria en de normatief theoretische criteria voor de beoordeling van pragmatische argumentatie komen in redelijke mate overeen.



5 NORMATIEF STERKE EN ZWAKKE ARGUMENTEN: REDELJKHEID EN OVERTUIGINGSKRACHT

In hoofdstuk 1 is uitgelegd dat overtuiging op twee manieren tot stand kan komen, enerzijds door kritische evaluatie van de aangeboden argumenten, anderzijds door toepassing van eenvoudige heuristische en vuistregels op oppervlakkige boodschap- en zenderkenmerken. Vanuit het zenderperspectief verdient overtuiging die tot stand is gekomen door middel van kritische evaluatie van de argumentatie de voorkeur, omdat deze een meer betrouwbare voorspeller van gedrag is en bovendien de ontvanger beter in staat stelt om tegenargumenten te pareren (Petty, Haugtvedt, & Smith, 1995). Hoewel aan argumentkwaliteit een belangrijke rol wordt toegekend in modellen voor het overtuigingsproces, is onduidelijk welke kenmerken argumentkwaliteit beïnvloeden (zie bijv. Areni, 2002, 2003; Booth-Butterfield & Welbourne, 2002; Van Enschoot-Van Dijk, Hustinx, & Hoeken, 2003; O’Keefe, 1995, 2002; Knechtmans, 1996). In hoofdstuk 2, 3 en 4 is voor een drietal argumenttypen vastgesteld aan welke criteria deze volgens de argumentatietheorie zouden moeten voldoen en in hoeverre leken vergelijkbare criteria hanteren. De volgende stap is nu om te testen in hoeverre schendingen van deze criteria effect hebben op de overtuigingskracht van argumenten. In hoofdstuk 5 en 6 wordt door middel van experimenteel onderzoek een antwoord gezocht op de tweede onderzoeksvraag:

OV2: Is argumentatie op basis van autoriteit, argumentatie op basis van analogie en pragmatische argumentatie die voldoet aan criteria voor argumentkwaliteit overtuigender dan argumentatie op basis van autoriteit, argumentatie op basis van analogie en pragmatische argumentatie die deze criteria schendt?

Het onderzoek waarover ik in dit hoofdstuk rapporteer, is te beschouwen als een pilotonderzoek. Het belangrijkste doel van dit onderzoek is na te gaan of het manipuleren van argumentkwaliteit voor specifieke argumenttypen alleen effect heeft op oordelen over de redelijkheid van argumentatie of dat ze ook de daadwerkelijke acceptatie van de door die argumenten ondersteunde standpunten beïnvloeden. Die vraag is niet alleen inhoudelijk interessant, maar ook van belang voor de keuze van de afhankelijke variabele, redelijkheid en/of overtuigingskracht, in het vervolgonderzoek.*

5.1 INLEIDING

Onderzoeken naar redelijkheid en naar overtuigingskracht vinden plaats in gescheiden werelden. Daarom is er nog geen onderzoek dat de relatie tussen deze concepten empirisch toetst. Het onderzoek naar redelijkheid wordt veelal uitgevoerd vanuit een argumentatietheoretisch perspectief. Hoewel empirisch onderzoek binnen deze benadering schaars is, laten Van Eemeren et al. (2007, 2009) zien dat argumenten die niet aan normatieve criteria voldoen, als minder redelijk worden beoordeeld. Zij hebben een serie experimenten uitgevoerd, waarin de waargenomen redelijkheid van 24 verschillende drogredenen is onderzocht. De resultaten laten zien dat participanten drogredenen consequent minder redelijk vinden dan hun niet-drogredelijke tegenhangers. De mate waarin een argument aan normatieve criteria voldoet, lijkt dus invloed te hebben

* Over het hier gepresenteerde onderzoek is eerder gerapporteerd door Timmers, Šorm, Schellens & Hoeken (2008) en in het proefschrift van Šorm (2010).

op het oordeel over de redelijkheid van dat argument. In hoeverre daarmee ook de overtuigingskracht van deze argumenten beïnvloed wordt, blijft in hun onderzoek buiten beeld.

Het onderzoek naar overtuigingskracht vindt veelal plaats in een sociaal-psychologisch kader. Diverse meta-analyses laten zien dat sterke argumenten meestal overtuigender zijn dan zwakke argumenten (bijv. Johnson, Smith-McLallen, Killeya, & Levin, 2004; Park et al., 2007). Het probleem in deze onderzoeken is dat onduidelijk is wat sterke en zwakke argumenten precies van elkaar onderscheidt, omdat argumentkwaliteit vaak wordt gemanipuleerd op basis van de intuïties van de onderzoeker en gecontroleerd op basis van reacties van proefpersonen. Een tweede probleem bij dit soort onderzoek is dat verwachte overtuigingskracht en daadwerkelijke overtuigingskracht aan elkaar gelijk gesteld worden (O'Keefe, 1993). Verwachte overtuigingskracht is de inschatting die een persoon maakt van de overtuigingskracht van een boodschap, terwijl daadwerkelijke overtuigingskracht meet in hoeverre iemand daadwerkelijk zijn overtuigingen, attitudes of gedrag heeft veranderd (O'Keefe, 1993; Hornikx, 2008). Hornikx (2008) en O'Keefe (1993) veronderstellen dat wat mensen verwachten dat overtuigend is, dat niet altijd hoeft te zijn. Deze assumptie is een aantal keer empirisch getoetst. Hoeken (2001b) concludeert: argumenten waarvan mensen denken dat ze overtuigender zijn, zijn dat in werkelijkheid niet altijd. Hornikx (2008: 566) toont echter aan dat mensen over het algemeen juiste inschattingen maken van de overtuigingskracht van ondersteunende evidentie. Deze verschillende onderzoeksresultaten laten zien dat de relatie tussen verwachtingen over de overtuigingskracht van een argument en het daadwerkelijke persuasieve effect van dat argument complex is.

Hornikx (2008) gebruikt de term 'verwachte overtuigingskracht' ook om een brug te slaan tussen de argumentatietheoretische benadering en de sociaalpsychologische benadering. Hij claimt dat argumentatietheoretische opvattingen over argumentkwaliteit gezien kunnen worden als voorbeeld van 'verwachte overtuigingskracht', omdat ze beschrijven hoe overtuigend bepaalde argumenten *zouden moeten* zijn voor anderen (Hornikx, 2008: 558). Hiermee gaat hij echter voorbij aan een belangrijk verschil tussen 'verwachte overtuigingskracht' en 'redelijkheid'. Bij het beoordelen van redelijkheid wordt puur gekeken naar de kwaliteit van de onderbouwing van het standpunt. Bij verwachte overtuigingskracht kunnen ook perifere cues invloed hebben op het oordeel over de kracht van de boodschap, zoals wanneer dat het argument door een aantrekkelijk persoon naar voren wordt gebracht. Dat is niet van invloed op de kwaliteit van de onderbouwing, maar heeft waarschijnlijk wel effect op de overtuigingskracht van de boodschap. Daarom wordt er in dit onderzoek voor gekozen om zowel redelijkheid als daadwerkelijke overtuigingskracht te meten. Het effect van de manipulatie van argumentkwaliteit zou groter moeten zijn bij redelijkheid dan bij overtuigingskracht. Bij het beoordelen van de redelijkheid wordt idealiter puur gekeken naar de kwaliteit van het argument; de acceptatie van het standpunt (als maat voor de overtuigingskracht) kan behalve door de kwaliteit van het argument ook door de eigen opinie over het standpunt worden beïnvloed. Op basis van deze overwegingen zou de manipulatie van argumentkwaliteit middels het schenden van criteria een sterker effect moeten sorteren bij redelijkheidsoordelen dan bij de acceptatie van het standpunt. Dat levert de volgende hypothese op voor dit onderzoek:

Het effect van argumentkwaliteit is sterker bij oordelen over de redelijkheid van het argument dan bij de acceptatie van het standpunt.

5.2 ARGUMENTATIE OP BASIS VAN AUTORITEIT EN ARGUMENTATIE TER VOORSPELLING

In dit onderzoek worden twee argumentatietypen onderzocht, namelijk argumentatie op basis van autoriteit en argumentatie ter voorspelling (voor de theoretische en lekencriteria voor het argument ter voorspelling zie: Šorm, 2010). De redenen om voor deze argumentatiesoorten te kiezen zijn praktisch. Ten eerste biedt het de mogelijkheid om een gebonden en een ongebonden type te testen. Een gebonden argumenttype resulteert altijd in óf een descriptieve conclusie óf een evaluatieve conclusie. Dat geldt voor het argument ter voorspelling waarmee altijd een descriptief standpunt over een toekomstige stand van zaken wordt verdedigd. Een ongebonden argumenttype kan voor beide soorten conclusies gebruikt worden. Dat geldt voor het argument op basis van autoriteit: dat kan, zoals in hoofdstuk 2 is betoogd, zowel ter ondersteuning van descriptieve standpunten als van evaluatieve standpunten worden ingezet. Ten tweede speelt het argument ter voorspelling ook een belangrijke rol binnen pragmatische argumentatie: de conclusie van het argument ter voorspelling kan namelijk de eerste premisse van pragmatische argumentatie vormen. Ten slotte fungeerde het hier gerapporteerde onderzoek als vooronderzoek zowel voor het hoofdexperiment van Šorm (2010) als voor het hoofdexperiment in hoofdstuk 6.

De twee typen argumentatie worden in dit onderzoek systematisch gemanipuleerd op basis van evaluatiecriteria die zijn ontwikkeld in de argumentatietheorie maar ook door leken worden gehanteerd. (Zie hoofdstuk 2 voor argumentatie op basis van autoriteit en Šorm, 2010, hoofdstuk 3, voor argumentatie ter voorspelling.) Parallel aan onderzoeksvraag 2, zoals in hoofdstuk 1 geformuleerd, wordt in dit vooronderzoek de volgende onderzoeksvraag gesteld:

Leiden verschillen in kwaliteit van argumentatie op basis van autoriteit en argumentatie ter voorspelling tot verschillen in oordelen over de redelijkheid van het argument en in de acceptatie van het standpunt?

Deze vraag wordt beantwoord in een experiment, waarin de participanten normatief sterke en zwakke argumentatie op basis van autoriteit en ter voorspelling voorgelegd kregen. De opzet van het onderzoek zal in de volgende paragraaf worden besproken.

5.3 METHODE

Materiaal

Het materiaal bestond uit zestien korte, argumentatieve teksten waarin of argumentatie op basis van autoriteit of argumentatie ter voorspelling gebruikt werd. Iedere tekst was opgebouwd volgens één van de volgende argumentatieschema's:

Argumentatie op basis van autoriteit, Schema (1):

Autoriteit A beweert dat maatregel M tot effect E leidt
Dus: maatregel M leidt tot effect E

Argumentatie op basis van autoriteit, Schema (2):

Autoriteit A beweert dat effect E wenselijk is

Dus: effect E is wenselijk

Argumentatie ter voorspelling, Schema (3):

In het algemeen leiden maatregelen zoals M tot effecten zoals E

Dus: maatregel M zal tot effect E leiden

Argumentatie ter voorspelling: Schema (4):

Maatregel M leidt tot effect G

G leidt tot effect E

Dus: maatregel M zal tot effect E leiden

In schema 1 staat het argument ten dienste van een descriptief standpunt, waarin geponeerd wordt dat een maatregel tot een bepaald effect leidt. In schema 2 ondersteunt het argument een evaluatief standpunt waarin wordt geconcludeerd dat het effect van een bepaalde maatregel wenselijk is. In schema 3 is de conclusie gebaseerd op een algemeen aanvaarde causale uitspraak, die luidt dat de in de conclusie genoemde maatregel over het algemeen leidt tot het eveneens in de conclusie genoemde effect. In schema 4 is de conclusie gebaseerd op twee voorspellingen, die in twee stappen van de voorgestelde maatregel tot het voorgestelde effect leiden.

Van de zestien argumentatieve teksten waren er acht gebaseerd op argumentatie op basis van autoriteit. Van deze acht waren er vier opgebouwd volgens schema (1) en vier volgens schema (2). Acht teksten bevatten argumentatie ter voorspelling. Van deze acht volgden er vier schema (3) en vier schema (4). Dit resulteerde erin dat in vier standpunten de wenselijkheid van het effect van de maatregel bepleit werd, bijvoorbeeld: *“het is een goede trend dat steeds meer mensen twee sporten beoefenen”*. In twaalf standpunten werd de waarschijnlijkheid van het optreden van het effect als gevolg van de maatregel beargumenteerd, bijvoorbeeld *“een koude douche nemen na een zware wedstrijd zal zorgen voor ontspanning”*.

Er is een pretest uitgevoerd om er zeker van te zijn dat de standpunten niet al in sterke mate aanvaard (of verworpen) werden. Veertig participanten werd gevraagd om voor elk van de 32 standpunten op een 7-puntsschaal aan te geven in hoeverre zij het eens waren met het standpunt (1 = zeer mee oneens; 7 = zeer mee eens). Standpunten die een gemiddelde scoorden tussen 3.00 en 5.00 werden geschikt bevonden voor het experiment. Van de 32 gepreteste standpunten werden er 16 geselecteerd.

Voor elk standpunt werd een sterk argument ontwikkeld dat voldeed aan alle normatieve criteria en een aantal zwakke argumenten waarin telkens één criterium werd geschonden. De volgende criteria zijn geselecteerd voor de manipulatie van argumentatie op basis van autoriteit (schema 1 en 2) omdat ze zowel in de literatuur als door leken naar voren werden gebracht:

- (1) Is A een autoriteit op het gebied van standpunt X?
- (2) Is A betrouwbaar?

De criteria die geselecteerd zijn voor de manipulatie van argumentatie ter voorspelling (schema 3 en 4) waren:

- (3) Komt de maatregel in het argument overeen met de maatregel in het standpunt?

(4) Komt het effect in het argument overeen met het effect in het standpunt?

De keuze voor deze criteria werd gestuurd door de mogelijkheid om ze goed te kunnen manipuleren en niet zozeer door het frequent voorkomen in de literatuur. Met de criteria die wél domineren in de literatuur – zoals de oorzaak als voldoende voorwaarde voor het effect en de afwezigheid van factoren die het optreden van het effect verhinderen – was geen manipulatie te realiseren zonder ook het standpunt te wijzigen. Wel kon er een evaluatievraag, die door Schellens en Verhoeven (1994: 82) is gesuggereerd, gebruikt worden: Sluit het gegeven A goed aan bij het gehanteerde causale verband? Een toepassing van dit criterium op schema's (3) en (4) heeft geresulteerd in de bovenstaande criteria (3) en (4).

Een zwak argument schond één van de twee relevante criteria. Een argument op basis van autoriteit werd dus zwak gemaakt door (1) iemand te presenteren die geen expert is op een voor het standpunt relevant gebied of door (2) iemand te presenteren die belang heeft bij het uiten van dit standpunt. Een argument ter voorspelling werd zwak gemaakt door (3) de maatregel in het argument incongruent te maken met de maatregel die in het standpunt genoemd wordt of door (4) het effect in het argument incongruent te maken met het effect in het standpunt.

De tabellen 5.1 tot en met 5.4 bevatten een aantal voorbeelden die laten zien hoe de argumenten opgebouwd werden volgens een bepaald argumentatieschema en hoe de kwaliteit van de argumenten gemanipuleerd is.

Tabel 5.1: Voorbeeld van de manipulatie van argumentatie op basis van autoriteit volgens Schema 1 en Criterium 1

Argumentatie op basis van autoriteit - Schema (1)	
Sterk: Voldoet aan de criteria	Zwak: Schendt het criterium van deskundigheid
<i>Frans de Heer, ruim twintig jaar eigenaar van een discotheek in Rotterdam, stelt dat het alcoholverbod voor jongeren tot en met zestien jaar heeft geleid tot minder vernielingen op straat. Door het gebruik van alcohol voor jongeren tot en met zestien jaar te verbieden, neemt dus het vandalisme af.</i>	<i>Topschaatser Erben Wennemars stelt dat het alcoholverbod voor jongeren tot en met zestien jaar heeft geleid tot minder vernielingen op straat. Door het gebruik van alcohol voor jongeren tot en met zestien jaar te verbieden, neemt dus het vandalisme af.</i>

Tabel 5.2: Voorbeeld van de manipulatie van argumentatie op basis van autoriteit volgens Schema 2 en Criterium 2

Argumentatie op basis van autoriteit - Schema (2)	
Sterk: Voldoet aan de criteria	Zwak: Schendt het criterium van betrouwbaarheid
<i>Volgens Karl Nooten, sportfysiotherapeut en fitnessgoeroe, is het een goede ontwikkeling dat steeds meer mensen twee sporten beoefenen. Het is dus een goede trend dat steeds meer mensen twee sporten beoefenen.</i>	<i>Volgens Annemiek van Rijn, werkzaam op de marketingafdeling van de fitnessketen Health Groups, is het een goede ontwikkeling dat steeds meer mensen twee sporten beoefenen. Het is dus een goede trend dat steeds meer mensen twee sporten beoefenen.</i>

Tabel 5.3: Voorbeeld van de manipulatie van argumentatie ter voorspelling volgens Schema 3 en Criterium 3

Argumentatie ter voorspelling - Schema (3)	
Sterk: Voldoet aan de criteria	Zwak: Schendt het criterium dat de maatregelen in het argument en in het standpunt overeen moeten komen
<i>Iedere vorm van publiciteit bevordert de bekendheid van een product. Een advertentie in een schoolkrant zal er dus toe leiden dat een product onder jongeren meer bekend raakt.</i>	<i>Advertenties in de krant bevorderen de bekendheid van een product. Een advertentie in een schoolkrant zal er dus toe leiden dat een product onder jongeren meer bekend raakt.</i>

Tabel 5.4: Voorbeeld van de manipulatie van argumentatie ter voorspelling volgens Schema 4 en Criterium 4

Argumentatie ter voorspelling - Schema (4)	
Sterk: Voldoet aan de criteria	Zwak: Schendt het criterium dat de effecten in het argument en het standpunt overeen moeten komen
<i>Een opgroeiend kind dat een huisdier heeft, leert sociaal en voorzichtig om te gaan met het dier. Wanneer een kind sociaal en voorzichtig kan omgaan met een dier, dan zal het deze vaardigheden ook toepassen op de omgang met mensen. Dus opgroeiende kinderen met een huisdier zullen een betere sociale omgang hebben met andere mensen dan opgroeiende kinderen zonder huisdier.</i>	<i>Een opgroeiend kind dat een huisdier heeft, leert verantwoordelijkheden te nemen voor de zorg van het huisdier. Wanneer een kind kan zorgen voor een dier, dan zal het ook zorg kunnen dragen voor mensen. Dus opgroeiende kinderen met een huisdier zullen een betere sociale omgang hebben met andere mensen dan opgroeiende kinderen zonder huisdier.</i>

Voorafgaand aan het experiment is een manipulatiecheck uitgevoerd om te controleren of de sterke argumenten inderdaad als sterker werden ervaren dan hun zwakke tegenhangers. Deze pretest was opgezet als een forced choice test. Elke participant kreeg zestien standpunten te zien met daarbij zowel de sterke als de zwakke versie van de ondersteunende argumenten. Daarna gaf de participant voor elk argumentpaar (A en B) aan, of hij/zij één van beide argumenten het sterkst vond ter ondersteuning van de conclusie. Een voorbeeld van een dergelijk item is:

Standpunt: Immigratie van hoogopgeleide jongeren naar Nederland is noodzakelijk.	
A	B
Een flinke immigratie van hoogopgeleide jongeren uit Europese en niet-Europese landen naar Nederland is dringend gewenst, zegt dr. Karel van Lier van het Sociaal en Cultureel Planbureau in zijn rapport over de vergrijzingsproblematiek.	Een flinke immigratie van hoogopgeleide jongeren uit Europese en niet-Europese landen naar Nederland is dringend gewenst, zegt docent Nederlands Karel van Lier in een ingezonden brief over de vergrijzingsproblematiek in De Volkskrant.

Maak uw keuze uit de volgende mogelijkheden:

- Ik vind A het sterkst ter ondersteuning van het standpunt.
- Ik vind B het sterkst ter ondersteuning van het standpunt.
- Ik vind A en B even sterk ter ondersteuning van het standpunt.

Er waren vier verschillende versies van de vragenlijst door de volgorde van de argumenttypen (autoriteit/voorspelling) af te wisselen en de positie van het sterke of zwakke argument (links/rechts) te variëren.

Vijfentwintig participanten namen deel aan de forced choice test: 13 mannen en 12 vrouwen. De leeftijd varieerde van 21 tot en met 63. De gemiddelde leeftijd was 42.4 (SD = 14.36). Het opleidingsniveau varieerde van basisschool tot en met wetenschappelijk onderwijs. Alle participanten waren leken op het gebied van de argumentatieleer.

Per standpunt werd met behulp van een chi-kwadraatgetoetst of men een voorkeur had voor het sterke argument of voor het zwakke argument (of geen voorkeur voor een van beide). De resultaten wijzen uit dat er een sterke voorkeur is voor de sterke versies van de argumenten ter ondersteuning van de standpunten ($(\chi^2(1) > 11.56, p < .01)$ en $(\chi^2(2) > 6.31, p < .05)$)⁹. De manipulatie van de argumentkwaliteit is dus geslaagd.

Onderzoeksontwerp

Er was sprake van een mixed design. Argumenttype en de schending van normatieve criteria waren binnenproefpersoonvariabelen: elke proefpersoon beoordeelde zowel autoriteitsargumentatie als argumentatie ter voorspelling, en beoordeelde zowel argumentatie die aan alle criteria voldeed als argumentatie die een criterium schond (zie Tabel 5.5 voor een overzicht). De tussenproefpersoonvariabele bestond uit het type oordeel dat de proefpersoon moest geven. De ene helft van de proefpersonen beoordeelde de redelijkheid van de argumenten, de andere helft beoordeelde voor precies dezelfde argumentaties in welke mate ze het standpunt accepteerden.

Tabel 5.5: Ontwerp met Argumenttype, Argumentatieschema, Criterium en Kwaliteit als onafhankelijke variabelen

Argumentatie op basis van autoriteit							
Schema 1				Schema 2			
Deskundigheid		Betrouwbaarheid		Deskundigheid		Betrouwbaarheid	
Sterk	Zwak	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)

Argumentatie ter voorspelling							
Schema 3				Schema 4			
Overeenkomst maatregel		Overeenkomst effect		Overeenkomst maatregel		Overeenkomst effect	
Sterk	Zwak	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak
(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)

Een participant beoordeelde óf de sterke óf de zwakke versie van het argument ter ondersteuning van een standpunt. In totaal beoordeelde een participant acht sterke en acht zwakke argumenten. De volgorde van de items werd gevarieerd door argumenttype (autoriteit/voorspelling) en argumentkwaliteit (sterk/zwak) om te draaien. Dit resulteerde in vier verschillende versies van de vragenlijst.

Instrumentatie

In beide vragenlijsten, getiteld “*Opinies over maatschappelijke onderwerpen*”, werden zestien standpunten en ondersteunende argumenten gepresenteerd. Elke vragenlijst begon met een instructie waarin een voorbeelditem werd gegeven. Bovendien werd benadrukt dat een antwoord niet fout kon zijn.

Het argument werd altijd voor de conclusie gepresenteerd. Bijvoorbeeld:

Lichttherapie zorgt er in de winter voor dat mensen met een stressvolle baan minder snel overspannen raken. Als je last hebt van een winterdipje, zullen enkele behandelingen onder infrarode lampen dus je humeur ten goede komen.

In de vragenlijst over redelijkheid werd de participanten gevraagd om voor elk item op een 7-puntsschaal aan te geven in hoeverre zij het eens waren met de stelling dat het argument een goede onderbouwing vormde voor de conclusie in de laatste zin (1 = zeer mee oneens; 7 = zeer mee eens). In de vragenlijsten over overtuigingskracht werd de participanten gevraagd om voor elk item op een 7-puntsschaal aan te geven in hoeverre zij het eens waren met de conclusie in de laatste zin (1 = zeer mee oneens; 7 = zeer mee eens).

Aan het eind van elke vragenlijst werd er gevraagd naar de leeftijd, geslacht en hoogst genoten opleiding van de participant.

Participanten

Aan het experiment namen 100 participanten deel. De helft vulde de redelijkheidsvragenlijst in en de andere helft de overtuigingskrachtvragenlijst. De vragenlijsten werden willekeurig toegewezen aan de respondenten. De man-vrouw verhouding in beide groepen was respectievelijk 50:50 en 48:52. In de redelijkheidsgroep varieerde de leeftijd van 17 tot en met 58 jaar, met een gemiddelde leeftijd van 36 jaar (SD = 14.33). In de overtuigingskrachtgroep varieerde de leeftijd van de participanten van 18 tot en met 59 jaar, met een gemiddelde van 33 jaar (SD = 13.18). Het opleidingsniveau varieerde van basisschool tot en met wetenschappelijk onderwijs. Alle participanten waren leken op het gebied van de argumentatieleer.

Procedure

De participanten werd gevraagd of zij deel wilden nemen aan een onderzoek waarin hun mening over verschillende maatschappelijke kwesties bevraagd zou worden. Als zij instemden, ontvingen zij een vragenlijst en werden eventuele vragen beantwoord. Het daadwerkelijke doel van het onderzoek werd hun pas verteld nadat zij de vragenlijst hadden ingevuld. Het invullen van de vragenlijst duurde gemiddeld ongeveer 15 minuten.

5.4 RESULTATEN

Een 2 x 2 x 2 variantieanalyse met herhaalde metingen (ANOVA) werd gebruikt om per argumenttype de effecten van argumentkwaliteit ('Kwaliteit'), argumentatieschema ('Schema') en gemanipuleerd criterium ('Criterium') op redelijkheid en overtuigingskracht ('Type Oordeel') te onderzoeken. Er is voor gekozen om de analyses voor de verschillende argumenttypes afzonderlijk uit te voeren, omdat de variabelen Schema en Criterium voor het argument op basis van autoriteit verschillen van de variabelen Schema en Criterium voor het argument ter voorspelling.

5.4.1 ARGUMENTATIE OP BASIS VAN AUTORITEIT

De hypothese voorspelt dat de invloed van argumentkwaliteit groter is bij oordelen over de redelijkheid van argumenten op basis van autoriteit dan bij oordelen over de acceptabiliteit van het standpunt. Dit zou moeten blijken uit een significante interactie tussen Argumentkwaliteit en Type Oordeel (redelijkheid of acceptabiliteit). Deze interactie was echter niet significant ($F(1,98) < 1$). Ook trad er geen hoofdeffect op van Type Oordeel. In tabel 5.6 worden de resultaten gepresenteerd voor redelijkheid en overtuigingskracht.

Tabel 5.6: Waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht (1 = negatief, 7 = positief) van het argument op basis van autoriteit als functie van argumentkwaliteit, argumentatieschema en criterium (SD tussen haakjes).

Argumentatieschema en criterium	Redelijkheid		Overtuigingskracht	
	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak
Schema 1: Autoriteit A beweert dat maatregel M tot effect E leidt Dus: maatregel M leidt tot effect E				
Is A een autoriteit op het gebied van standpunt X?	4.04 (1.80)	3.58 (1.67)	4.08 (1.74)	3.76 (1.62)
Is A betrouwbaar?	4.56 (1.99)	3.34 (1.91)	4.58 (1.49)	3.36 (1.61)
Schema 2: Autoriteit A beweert dat effect E wenselijk is Dus: effect E is wenselijk				
Is A een autoriteit op het gebied van standpunt X?	3.74 (1.95)	2.84 (1.56)	3.76 (1.56)	2.88 (1.49)
Is A betrouwbaar?	3.84 (1.86)	3.34 (1.48)	4.24 (1.57)	3.74 (1.56)

De resultaten laten een significant hoofdeffect zien van Kwaliteit ($F(1,98) = 31.11, p < .001, \eta^2 = .24$). De sterke argumenten werden als redelijker ($M = 4.05, SE = .15$) gezien en leidden tot een sterkere acceptatie van het standpunt ($M = 4.17, SE = .15$) dan de zwakke argumenten (Redelijkheid: $M = 3.28, SE = .14$; Acceptatie $M = 3.44, SE = .14$)¹⁰. Het hoofdeffect van Schema ($F(1,98) = 13.55, p < .001, \eta^2 = .12$) laat zien dat het autoriteitsargument ter ondersteuning van een descriptief standpunt als redelijker ($M = 3.88, SE = .12$) werd beoordeeld en tot een sterkere acceptatie van het standpunt leidde

($M = 3.95$, $SE = .12$) dan het argument ter ondersteuning van een evaluatief standpunt (Redelijkheid: $M = 3.44$, $SE = .15$; Acceptatie: $M = 3.66$, $SE = .15$). Het hoofdeffect van Criterium ($F(1,98) = 7.79$, $p < .01$, $\eta^2 = .07$), ten slotte, wijst erop dat argumentatie waarin het criterium 'Deskundigheid' relevant was, lager scoorde dan argumentatie op basis van autoriteit waarin het criterium 'Betrouwbaarheid' gebruikt is. Deze hoofdeffekten werden gekwalificeerd door een significante interactie tussen Schema * Criterium * Kwaliteit ($F(1,98) = 6.44$, $p < .05$, $\eta^2 = .06$). De interactie tussen Schema * Criterium bereikte bijna het vereiste significantieniveau ($F(1,98) = 3.61$, $p = .06$). Er was geen sprake van andere interacties tussen de variabelen ($F(1,98) < 1.26$, $p > .26$).

Om de drieweginteractie tussen Schema * Criterium * Kwaliteit beter te kunnen interpreteren, werden voor de twee afzonderlijke schema's tweewegvariantieanalyses uitgevoerd. Voor zowel argumenten ter ondersteuning van een descriptieve conclusie ($F(1,99) = 17.68$, $p < .001$, $\eta^2 = .15$) als bij argumenten ter ondersteuning van een evaluatieve conclusie ($F(1,99) = 21.26$, $p < .001$, $\eta^2 = .18$) was het hoofdeffect van Kwaliteit significant. De drieweginteractie lijkt het gevolg van het feit dat er bij descriptieve conclusies een tweeweginteractie tussen Criterium * Kwaliteit optreedt, die niet optreedt bij evaluatieve conclusies. Bij autoriteitsargumenten met een evaluatieve conclusie leidt het schenden van zowel het criterium 'Deskundigheid' als het criterium 'Betrouwbaarheid' tot een daling van de redelijkheid/acceptabiliteit, terwijl bij autoriteitsargumenten met een descriptieve conclusie schending van het criterium 'Betrouwbaarheid' wel leidt tot een daling van de redelijkheid/acceptabiliteit, maar schending van het criterium 'Deskundigheid' niet. In het volgende hoofdstuk zal deze interactie nader onderzocht worden.

5.4.2 ARGUMENTATIE TER VOORSPELLING

De hypothese voorspelt dat de invloed van argumentkwaliteit groter is bij oordelen over de redelijkheid van argumenten ter voorspelling dan bij oordelen over de acceptabiliteit van het standpunt. Ook voor dit argumenttype geldt dat er in dat geval een interactie plaats zou moeten vinden tussen Type Oordeel en Kwaliteit. De resultaten lieten zien dat er een tendens is in die richting ($F(1,98) = 3.54$, $p = .06$). De gemiddelden suggereerden dat de verschillen tussen sterke en zwakke argumenten wat betreft de oordelen over de redelijkheid van argumenten ter voorspelling groter waren dan de verschillen in acceptatie van het standpunt, maar het effect was (net) niet significant.

De onderzoeksvraag luidde: Leiden verschillen in kwaliteit van argumentatie ter voorspelling tot verschillen in oordelen over de redelijkheid van het argument en in de acceptatie van het standpunt? Uit de analyses bleek dat de tussenproefpersoonfactor Type Oordeel met een aantal variabelen interacteerde (Schema * Criterium * Type Oordeel ($F(1,98) = 4.41$, $p < .05$)). Daarom zullen de resultaten voor beide typen oordelen (redelijkheid en acceptabiliteit) apart besproken worden. In tabel 5.7 worden de resultaten gepresenteerd voor redelijkheid en overtuigingskracht.

Tabel 5.7: Waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke overtuigingskracht (1 = negatief, 7 = positief) van het argument ter voorspelling als functie van argumentkwaliteit, argumentatieschema en criterium (SD tussen haakjes).

Argumentatieschema en criterium	Redelijkheid		Overtuigingskracht	
	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak
Schema 3: In het algemeen leiden maatregelen zoals M tot effecten zoals E Dus: maatregel M zal tot effect E leiden				
Komt de maatregel in het argument overeen met de maatregel in het standpunt?	4.72 (1.65)	3.70 (1.76)	4.72 (1.57)	4.06 (1.65)
Komt het effect in het argument overeen met het effect in het standpunt?	4.32 (1.68)	3.92 (1.97)	3.92 (1.54)	3.58 (1.46)
Schema 4: Maatregel M leidt tot effect G, G leidt tot effect E Dus: maatregel M zal tot effect E leiden				
Komt de maatregel in het argument overeen met de maatregel in het standpunt?	5.30 (1.37)	4.36 (1.89)	4.88 (1.22)	4.42 (1.39)
Komt het effect in het argument overeen met het effect in het standpunt?	4.30 (2.01)	3.00 (1.58)	3.98 (1.53)	3.74 (1.69)

Voor de afhankelijke variabele Redelijkheid gold dat het hoofdeffect van Kwaliteit significant was ($F(1,49) = 24.54, p < .001, \eta^2 = .33$), net als het hoofdeffect van Criterium ($F(1,49) = 17.63, p < .001, \eta^2 = .27$). Er was geen hoofdeffect van Schema ($F(1,49) < 1$). Deze resultaten tonen aan dat normatief sterke argumenten ter voorspelling redelijker gevonden worden dan normatief zwakke argumenten ter voorspelling. Het hoofdeffect van Criterium werd gekwalificeerd door een significante interactie tussen Schema * Criterium ($F(1,49) = 11.40, p < .01, \eta^2 = .19$). De scores van criterium 3 (relevantie van de maatregel) waren hoger dan de scores van criterium 4 (relevantie van het effect) als deze werden toegepast op argumentatieschema 4, maar niet als deze werden toegepast op argumentatieschema 3. Er waren geen andere interacties tussen de variabelen ($F(1,49) < 2.35, p's > .13$).

Voor de afhankelijke variabele Acceptatie van het standpunt gold dat het hoofdeffect van Kwaliteit significant was ($F(1,49) = 5.36, p < .05, \eta^2 = .10$), net als het hoofdeffect van Criterium ($F(1,49) = 27.53, p < .001, \eta^2 = .36$). Er was geen hoofdeffect van Schema ($F(1,49) = 2.48, p = .12$). Deze resultaten tonen aan dat normatief sterke argumenten ter voorspelling overtuigender zijn dan normatief zwakke argumenten ter voorspelling. Ook lieten de resultaten zien dat argumenten waarin het criterium Relevantie van de Maatregel was gebruikt, overtuigender waren dan argumenten waarin het criterium Relevantie van het Effect was verwerkt. Er traden verder geen interacties op tussen de variabelen ($F's(1,49) < 1$).

5.5 CONCLUSIE

De conclusie is dat de manipulatie van argumentkwaliteit effect heeft op zowel de oordelen over de redelijkheid van de argumentatie als op de acceptatie van het standpunt. Deze effecten zijn consistent: ze worden gevonden bij verschillende standpunten (descriptief,

evaluatief), voor verschillende argumentatietypen (argumentatie op basis van autoriteit, argumentatie ter voorspelling) en voor de schending van verschillende criteria. Daarnaast blijken de effecten van het schenden van criteria voor de oordelen over de redelijkheid en de daadwerkelijke acceptatie van het standpunt grotendeels vergelijkbaar. Hypothese 1 'het effect van argumentkwaliteit is sterker bij oordelen over de redelijkheid van het argument dan bij oordelen over de acceptabiliteit van het standpunt' moet dan ook verworpen worden. Dat de verwachte asymmetrie niet optreedt, kan verklaard worden doordat in de gekozen opzet de taken (het bepalen van de redelijkheid van de argumentatie en het beoordelen van de acceptabiliteit van het standpunt) sterk vergelijkbaar waren. De participanten werden waarschijnlijk geconfronteerd met standpunten waarover zij zich nog niet eerder een mening hadden gevormd. De kwaliteit van de argumentatie die zij bij dit standpunt ontvingen, is dan ook waarschijnlijk leidend geweest bij het al dan niet accepteren van het standpunt.

Dit vooronderzoek levert twee inzichten op die van belang zijn voor het verdere empirische onderzoek naar de invloed van argumentkwaliteit op de overtuigingskracht van een tekst. Ten eerste heeft het gevolgen voor de keuze van de afhankelijke variabele in het vervolgonderzoek. Uit het experiment blijkt dat argumentkwaliteit zowel de oordelen over redelijkheid als de daadwerkelijke overtuigingskracht van een argument beïnvloedt. In de discussie over de rol van argumentkwaliteit gaat het uiteindelijk om het effect dat argumenten hebben op de acceptatie van het standpunt. Aangezien het gebruik van redelijkheid geen voordelen biedt, wordt in het vervolgonderzoek de daadwerkelijke overtuigingskracht als afhankelijke variabele gehanteerd.

De tweede keuze heeft betrekking op de operationalisatie van de criteria. In dit experiment werden de criteria geschonden met verschillende standpunten: er werd per criterium een sterke en zwakke variant gemaakt. Nadeel hiervan is dat het onmogelijk is om de effecten van het schenden van de verschillende criteria met elkaar te vergelijken. Daarom wordt in het hoofdonderzoek voor elk standpunt argumentatie ontwikkeld waarin verschillende criteria worden geschonden. Hierdoor is een betere vergelijking tussen de effecten van verschillende criteriaschendingen mogelijk.

6 DE OVERTUIGINGSKRACHT VAN NORMATIEF STERKE EN NORMATIEF ZWAKKE ARGUMENTEN

In dit hoofdstuk wordt een experiment gerapporteerd waarin wordt onderzocht welke invloed schending van criteria heeft op de overtuigingskracht van de drie argumenttypen die centraal staan in dit proefschrift. In dit hoofdstuk staat daarmee de tweede onderzoeksvraag, zoals geformuleerd in hoofdstuk 1, centraal*:

OV2: In hoeverre is argumentatie op basis van autoriteit, argumentatie op basis van analogie en pragmatische argumentatie die voldoet aan criteria voor argumentkwaliteit overtuigender dan argumentatie op basis van autoriteit, argumentatie op basis van analogie en pragmatische argumentatie die deze criteria schendt?

6.1 VOORONDERZOEK: SELECTIE VAN STANDPUNTEN

Proefpersonen kregen in het hoofdexperiment een groot aantal standpunten ondersteund door argumenten aangeboden. Het is daarbij noodzakelijk om te werken met standpunten die niet op voorhand al zeer aanvaardbaar of zeer onaanvaardbaar zijn. In deze gevallen heeft het toevoegen van ondersteunende argumentatie geen nut; men aanvaardt (of verwierpt) de conclusie al op voorhand, ongeacht de kwaliteit van de aangevoerde argumenten. Edwards en Smith (1996) concluderen dat het voor mensen lastig is om de kwaliteit van een argument te beoordelen zonder daarbij hun eigen overtuigingen over de aanvaardbaarheid van het standpunt een rol te laten spelen. Om effecten van argumentkwaliteit te kunnen onderzoeken is het daarom beter om te werken met standpunten die gemiddeld aanvaardbaar zijn.

Om dertig gemiddeld aanvaardbare standpunten te selecteren, werd een pretest uitgevoerd waarin 80 standpunten opgenomen waren. 71 van deze 80 standpunten werden getest met de verwachting dat zij gemiddeld aanvaardbaar waren; daarnaast werden er negen standpunten toegevoegd waarvan op voorhand gedacht werd dat zij extreem aanvaardbaar of juist extreem onaanvaardbaar gevonden zouden worden. Deze extreme standpunten werden opgenomen in de vragenlijst omdat er verondersteld werd dat de participanten bij het ontbreken ervan eventuele verschillen in aanvaardbaarheid tussen de meer gematigde standpunten zouden uitvergroten. De extreme standpunten fungeerden dus als ankerpunten. De 80 standpunten werden in een willekeurig volgorde gezet, waarbij er voor gezorgd werd dat standpunten die betrekking hadden op hetzelfde thema niet opeenvolgend gepresenteerd werden. Ook werd ervoor gezorgd dat er in iedere groep van 10 standpunten één extreem standpunt beoordeeld diende te worden. Er zijn twee versies gecreëerd die uitsluitend verschilden voor wat betreft de volgorde waarin de standpunten werden gepresenteerd. De participanten ontvingen één van beide versies. Er werd hun gevraagd om de aanvaardbaarheid van het standpunt te beoordelen op een zevenpunts Likertschaal (helemaal mee oneens – helemaal mee eens). De veertig participanten zijn in of in de buurt van de Openbare Bibliotheek in Nijmegen benaderd met het verzoek of zij hun medewerking wilden verlenen aan een onderzoek van de Radboud Universiteit. 70,3% van de participanten was vrouw. De leeftijd varieerde van 15 tot en met 72 jaar, met een

* Over dit onderzoek is eerder gerapporteerd door Hoeken, Timmers & Schellens (2012).

gemiddelde van 46.78 (SD = 16.31). De hoogst afgeronde opleiding van de participanten varieerde van Lager Onderwijs tot en met Wetenschappelijk Onderwijs.¹¹ Er werd besloten dat standpunten die tussen 3.00 en 5.00 scoorden met een standaarddeviatie die kleiner was dan 2.00, gemiddeld aanvaardbaar waren. In appendix H worden de gemiddelden en standaarddeviaties voor alle standpunten gepresenteerd.

6.2 METHODE

6.2.1 MATERIAAL

Het materiaal bestond uit 30 korte, argumentatieve teksten die bestonden uit een standpunt gevolgd door een argument. Het argument was óf op basis van autoriteit (zie schema 1), óf op basis van analogie (zie schema 2), óf een geval van pragmatische argumentatie (zie schema's 3 en 4):

Schema (1), argumentatie op basis van autoriteit met een evaluatief standpunt:
Autoriteit A beweert dat effect E wenselijk is
Dus: effect E is wenselijk

Schema (2), argumentatie op basis van analogie met een evaluatief standpunt:
(Geval C_1 komt overeen met geval C_2)
In geval C_1 was effect E wenselijk
Dus: in geval C_2 is effect E wenselijk

Schema (3), pragmatische argumentatie met een standpunt over de wenselijkheid van de maatregel:
Maatregel M leidt tot effect E
Effect E is wenselijk
Dus: maatregel M is wenselijk

Schema (4), pragmatische argumentatie met een standpunt over de wenselijkheid van een effect:
Effect E leidt tot Effect F
Effect F is wenselijk
Dus: Effect E is wenselijk

Van de dertig argumentatieve teksten waren er twaalf gebaseerd op het autoriteitsargument, die allemaal waren opgebouwd volgens schema (1). Zes teksten bevatten argumentatie op basis van analogie volgens schema (2). De overige twaalf teksten bevatten pragmatische argumentatie, waaraan voor zes teksten schema (3) en voor zes teksten schema (4) ten grondslag lag.

De kwaliteit van de argumenten werd gemanipuleerd door het al dan niet schenden van voor het betrokken argumenttype relevante criteria. Daarbij werd geput uit de criteria die in de hoofdstukken 2, 3 en 4 aan het licht kwamen. Niet alle criteria leenden zich voor een experimentele manipulatie omdat in die gevallen de manipulatie afhankelijk is van veronderstelde voorkennis van de ontvanger. Voor argumentatie op basis van autoriteit

geldt dat voor de volgende criteria:

1. Consistentie: Komt P overeen met andere uitspraken van A?
2. Consensus: Komt P overeen met informatie of uitspraken van andere autoriteiten?

Voor argumentatie op basis van analogie behoorde het volgende criterium tot deze groep:

1. Acceptabiliteit in C_1 : Is A acceptabel in C_1 ?

Voor pragmatische argumentatie, ten slotte, bleken de volgende criteria niet te manipuleren, omdat de manipulatie gevolgen zou hebben voor de formulering van het standpunt. Voor onderstaande criteria is de meest voor de hand liggende manipulatie om de actie te veranderen, wat zou resulteren in een ander standpunt. Uit het vooronderzoek waarover in hoofdstuk 5 is gerapporteerd bleek dat het wenselijk was om het standpunt gelijk te houden in de verschillende condities. Op grond daarvan vielen de onderstaande criteria af:

1. Kosten: Wegen de voordelen op tegen de nadelen van Actie A/Effect E?
2. Efficiëntie: Is de gekozen manier de meest efficiënte manier om het gewenste effect te bereiken?

Argumentatie op basis van autoriteit

Er waren zes verschillende versies van de teksten waarin gebruik werd gemaakt van argumentatie op basis van autoriteit:

1. Sterk argument en standpunt, bijvoorbeeld: “Dr. Kees Hage, universitair docent Voedingsleer aan de Universiteit Wageningen stelt dat het een goede ontwikkeling is dat de consumptie van fruitdranken in Nederland is toegenomen. De toegenomen consumptie van fruitdranken in Nederland is dus een goede zaak.”
2. Betrouwbaarheid: Is A betrouwbaar? Dit criterium werd geschonden door de bron belang te laten hebben bij het accepteren van het standpunt, bijvoorbeeld: “Dr. Kees Hage, gepromoveerd op het gebied van de voedingsleer en nu werkzaam bij Riedel, bekend van bijvoorbeeld Appelsientje, stelt dat het een goede ontwikkeling is dat de consumptie van fruitdranken in Nederland is toegenomen.”
3. Deskundigheid: Is A deskundig? Dit criterium werd geschonden door de opleiding en ervaring van de bron te verlagen, bijvoorbeeld: “Kees Hage, eerstejaars student Voedingsleer aan de H.A.S. in Den Bosch, stelt dat het een goede ontwikkeling is dat de consumptie van fruitdranken in Nederland is toegenomen.”
4. Identificeerbaarheid: Is A identificeerbaar? Dit criterium werd geschonden door identificatie van de bron onmogelijk te maken, bijvoorbeeld: “Een universitair docent Voedingsleer aan de Universiteit Wageningen stelt dat het een goede ontwikkeling is dat de consumptie van fruitdranken in Nederland is toegenomen.”
5. Correspondentie: Sluit de conclusie die getrokken wordt aan bij de uitspraak van A? Dit criterium werd geschonden door de autoriteit een uitspraak te laten doen die niet overeenkomt met de conclusie van de argumentatie, bijvoorbeeld: “Dr. Kees Hage, universitair docent Voedingsleer aan de Universiteit Wageningen stelt dat het een goede ontwikkeling zou kunnen zijn dat de consumptie van fruitdranken in Nederland is toegenomen.”
6. Recentheid: Is de uitspraak van A recent? Dit criterium werd geschonden door de autoriteit de uitspraak reeds lang geleden gedaan te laten hebben, bijvoorbeeld: “Dr. Kees Hage, universitair docent Voedingsleer aan de Universiteit Wageningen, stelde 25 jaar geleden dat het een goede ontwikkeling is dat de consumptie van fruitdranken in Nederland is toegenomen.”

Er was één versie die aan alle criteria voldeed, terwijl bij de andere vijf telkens één criterium werd geschonden (zie appendix I voor het overzicht van het volledige materiaal).

Argumentatie op basis van analogie

Van iedere tekst waarin gebruik werd gemaakt van argumentatie op basis van analogie, werden drie versies gemaakt:

1. Sterk argument en standpunt, bijvoorbeeld: “De uitbreiding van het aantal aanlegplaatsen voor plezierjachten in Eernewoude (Friesland) is door iedereen positief ontvangen. Zowel in Grou als in Eernewoude is watersport van groot belang voor de plaatselijke economie. Meer aanlegplaatsen voor plezierjachten in Grou (Friesland) zijn dus zeker ook acceptabel.”
2. Relevante overeenkomsten: Zijn de overeenkomsten tussen C_1 en C_2 relevant met het oog op de conclusie? Dit criterium werd geschonden door overeenkomsten te noemen die niet relevant zijn voor de conclusie, bijvoorbeeld: “De uitbreiding van het aantal aanlegplaatsen voor plezierjachten in Eernewoude (Friesland) is door iedereen positief ontvangen. Zowel Grou als Eernewoude hebben ongeveer 5000 inwoners.”
3. Geen relevante verschillen: Zijn er geen verschillen tussen C_1 en C_2 die relevant zijn met het oog op de conclusie? Dit criterium werd geschonden door een geval te noemen dat sterk verschilde van het geval in de conclusie, bijvoorbeeld: “De uitbreiding van het aantal aanlegplaatsen voor vrachtschepen in de Eemshaven is door iedereen positief ontvangen.”

Ook hier was er één versie die aan beide criteria voldeed, terwijl in de andere versies telkens één criterium werd geschonden (zie appendix J voor een overzicht van het volledige materiaal).

Pragmatische argumentatie

Voor het pragmatisch argument werden voor elk schema drie versies van een argumentatieve tekst ontwikkeld. De volgende condities behoorden bij schema 3:

1. Sterk argument en standpunt, bijvoorbeeld: “Als je minimaal één keer in de week bij de familie van je partner op bezoek gaat, dan leer je de achtergrond van je partner beter kennen. Het is dus belangrijk dat echtgenoten minimaal één keer per week bij de familie van hun partner op bezoek gaan.”
2. Wenselijkheid effect: Is effect E gewenst? Dit criterium werd geschonden door een neutraal effect te laten optreden, bijvoorbeeld: “Als je minimaal één keer in de week bij de familie van je partner op bezoek gaat, dan blijf je op de hoogte van de laatste nieuwtjes over de familie.”
3. Effectiviteit: Leidt maatregel M tot effect E? Dit criterium werd geschonden door een effect op te laten treden dat niet waarschijnlijk is, bijvoorbeeld: “Als je minimaal één keer in de week bij de familie van je partner op bezoek gaat, dan beland je minder snel in een scheiding.”

De volgende voorbeelden van condities behoorden bij schema 4:

1. Sterk argument en standpunt, bijvoorbeeld: “Doordat er meer apen in dierentuinen worden gehouden, kan het uitsterven van een aantal ernstig bedreigde apensoorten voorkomen worden. Het toegenomen aantal apen in dierentuinen is dus een goede zaak.”
2. Wenselijkheid effect: Is effect F gewenst? Dit criterium werd geschonden door

een neutraal effect te laten optreden, bijvoorbeeld: “Doordat er meer apen in dierentuinen worden gehouden, kunnen kinderen meer apensoorten leren kennen. Het toegenomen aantal apen in dierentuinen is dus een goede zaak.”

3. Effectiviteit: Leidt Effect E tot Effect F? Dit criterium werd geschonden door een effect op te laten treden dat niet waarschijnlijk is, bijvoorbeeld: “Doordat er meer apen in dierentuinen worden gehouden, stijgen de overlevingskansen van apensoorten in het wild. Het toegenomen aantal apen in dierentuinen is dus een goede zaak.”

Voor elk van de argumenten gold dat er één versie voldeed aan beide criteria, terwijl in de andere telkens één criterium werd geschonden (zie appendix K voor een overzicht van het volledige materiaal).

Cirkelredenering

Naast de dertig experimentele items werden er ook vijf cirkelredeneringen toegevoegd aan de vragenlijsten. Voor de cirkelredeneringen werden conclusies gebruikt die in het vooronderzoek enigszins onaanvaardbaar gevonden werden: zij scoorden in het vooronderzoek gemiddeld tussen 2.50 en 3.00 met een standaarddeviatie die kleiner was dan 2.00. De cirkelredeneringen werden gebruikt om te bepalen of de participanten daadwerkelijk aandacht besteedden aan de kwaliteit van de argumenten. Immers, als mensen zich laten overtuigen door een dergelijke klassieke drogreden, dan is het waarschijnlijk dat ze de argumenten niet aandachtig hebben bestudeerd.

Tabel 6.1 bevat de cirkelredeneringen die in dit onderzoek gebruikt zijn.

Tabel 6.1: Overzicht van de in het onderzoek gebruikte cirkelredeneringen.

Cirkel 1	Cirkel 2	Cirkel 3	Cirkel 4	Cirkel 5
Het is te prefereren dat beginnende automobilisten tussen 24.00 en 6.00 uur geen auto mogen besturen.	Boeketten met bloemen zouden geweerd moeten worden in vertrekken van het ziekenhuis waar patiënten verblijven.	Het is verstandig dat ouders hun kroost na iedere valpartij door een dokter laten nakijken.	Een stijging van de hoeveelheid politieke bewegingen in Nederland is gewenst.	Het is geen goede eigenschap om op zondag langer in je bed te blijven liggen.
Het is daarom gewenst dat mensen die net hun rijbewijs hebben gehaald, niet 's nachts achter het stuur zitten.	Er zou daarom een verbod op snijbloemen in ziekenhuiskamers ingevoerd moeten worden.	Na iedere val zouden ouders daarom hun kinderen door een arts moeten laten controleren.	Het is daarom wenselijk dat het aantal politieke partijen in Nederland toeneemt.	Op zondag uitslapen is daarom een slechte gewoonte.

6.2.2 DESIGN

Er is een experiment uitgevoerd, waarbij iedere participant telkens één versie van een argumentatie beoordeelde. De vragenlijst bevatte 35 argumentatieve tekstjes. Van de 35 standpunten werden er 12 onderbouwd door een argument op basis van autoriteit, 6 door een argument op basis van analogie en 12 door een pragmatisch argument. Dit maakte het mogelijk om elke proefpersoon twee argumenten uit dezelfde conditie aan te bieden. Elke proefpersoon beoordeelde dus bijvoorbeeld de acceptabiliteit van twee verschillende standpunten die ondersteund werden door twee verschillende onbetrouwbare bronnen en weer twee andere standpunten die ondersteund werden door twee analogie-argumenten waarin relevante verschillen voorkwamen.

De resterende vijf standpunten werden onderbouwd door een cirkelredenering. Aangezien de participanten elk standpunt maar één keer mochten beoordelen, werden er zes versies van de vragenlijst gemaakt. Er is een latin-square design gebruikt zodat elke proefpersoon evenveel argumenten in elke conditie beoordeelde en elke argument-standpuntcombinatie door evenveel proefpersonen werd beoordeeld. Van elk van deze zes versies is een tweede versie gemaakt waarin de items in omgekeerde volgorde werden aangeboden. Op die manier kon gecontroleerd worden voor eventuele volgorde-effecten. In totaal waren er dus twaalf versies van de vragenlijst.

6.2.3 INSTRUMENTATIE

De participanten ontvingen een vragenlijst getiteld *Opinies over maatschappelijke onderwerpen*. Elke vragenlijst begon met een korte introductie waarin verteld werd dat de vragenlijst deel uit maakte van een onderzoek dat door de Radboud Universiteit werd uitgevoerd. Ook werd in deze introductie benadrukt dat een antwoord niet fout kon zijn. Op de volgende pagina werd er een instructie gegeven over het gebruik van de schaal voor overtuigingskracht aan de hand van een voorbeelditem.

Het argument werd altijd voor het standpunt gepresenteerd. Bijvoorbeeld:

Doordat steeds meer mensen met PIN betalen, zal het aantal overvallen op Nederlandse supermarkten dalen. Dus: het is verstandig dat de Nederlandse bevolking steeds vaker met PIN betaalt.

Na het lezen van de instructie moest de participant direct na elk aangeboden item op een zevenpuntsschaal aangeven in hoeverre hij/zij het met de conclusie in de laatste zin eens was. In totaal bestond deze vragenlijst uit 35 te beoordelen items. De vragenlijst werd afgesloten met de vraag aan de participanten of zij zo vriendelijk wilden zijn om te controleren of ze alle conclusies beoordeeld hadden.

Hierna ontvingen de participanten een tweede vragenlijst waarin manipulatiechecks waren opgenomen. De manipulatiechecks waren specifiek voor elk argumenttype. Daarom waren er drie verschillende instructies opgenomen waarin het gebruik van de schaal werd uitgelegd aan de hand van een voorbeeld. De participant ontving de manipulatiechecks die overeenkwamen met de items die hij/zij in de eerste vragenlijst gezien had. Na de manipulatiechecks voor een bepaald argumenttype werd de participant gevraagd om te controleren of hij/zij alle items beoordeeld had.

Manipulatiechecks: argumentatie op basis van autoriteit

Voor het argument op basis van autoriteit is onderzocht of de manipulatie van deskundigheid en de manipulatie van betrouwbaarheid gepercipieerd werden zoals bedoeld. Proefpersonen moesten op een zevenpuntsschaal hun oordeel geven over de deskundigheid (1 = zeer ondeskundig, 7 = zeer deskundig) van de bron en/of over de betrouwbaarheid van de bron (1 = zeer partijdig, 7 = zeer onpartijdig).

Participanten die de sterke variant gezien hadden, moesten zowel de deskundigheid als de betrouwbaarheid beoordelen. Participanten die de variant gezien hadden waarin het betrouwbaarheids criterium gemanipuleerd was, moesten de betrouwbaarheid beoordelen. Voor de variant waarin het deskundigheids criterium geschonden werd, werd een oordeel over de deskundigheid gevraagd. Er is voor gekozen om de bron te ondersteunen, zodat er geen misverstand zou ontstaan over wat als de bron van de uitspraak gezien moest worden. Een voorbeeld waarin beide manipulatiechecks bevraagd zijn, is:

Dr. Bas van der Veen, universitair hoofddocent Vrijetijdswetenschappen aan de Universiteit van Tilburg, meent dat het onwenselijk is dat winkels vaker op zondag open zijn.

<i>Ze</i> er ondeskundig op het gebied waarover de uitspraak wordt gedaan.	1	2	3	4	5	6	7	<i>Ze</i> er deskundig op het gebied waarover de uitspraak wordt gedaan.
--	---	---	---	---	---	---	---	--

<i>Ze</i> er partijdig ten aanzien van het gebied waarover de uitspraak wordt gedaan.	1	2	3	4	5	6	7	<i>Ze</i> er onpartijdig ten aanzien van het gebied waarover de uitspraak wordt gedaan.
---	---	---	---	---	---	---	---	---

De manipulaties van de criteria identificeerbaarheid, recentheid en correspondentie waren direct aanwijsbaar in de tekst en behoeften daarom niet gecontroleerd te worden (O'Keefe, 2003).

Manipulatiecheck: argumentatie op basis van analogie

Er is één manipulatiecheck gebruikt bij het argument op basis van analogie. Deze manipulatiecheck werd gebruikt om de vergelijkbaarheid van het geval in het standpunt met het geval in het argument te controleren. De oordelen werden gegeven op een zevenpunts Likertschaal. Een voorbeeld van deze manipulatiecheck is:

De uitbreiding van het aantal aanlegplaatsen voor plezierjachten in Eernewoude (Friesland) is sterk vergelijkbaar met meer aanlegplaatsen voor plezierjachten in Grou (Friesland).

<i>Ze</i> er mee oneens	1	2	3	4	5	6	7	<i>Ze</i> er mee eens
-------------------------	---	---	---	---	---	---	---	-----------------------

Manipulatiechecks: pragmatische argumentatie

Voor elk pragmatisch argument is gecontroleerd of de manipulatie van de waarschijnlijkheid en de manipulatie van de wenselijkheid het gewenste effect hadden. Dit is voor alle items gedaan om te controleren of schending van de waarschijnlijkheid van

een gevolg niet onbedoeld ook gevolgen had voor de wenselijkheid ervan, en omgekeerd. Er is voor gekozen om een participant óf de wenselijkheid van de gevolgen óf de waarschijnlijkheid van de gevolgen te laten beoordelen. Voor beide manipulatiechecks gold dat ze gemeten werden met behulp van een zevenpunts Likertschaal. In zes versies van de vragenlijst werd de manipulatiecheck voor waarschijnlijkheid gebruikt. Een voorbeeld van een dergelijk item is:

Als je minimaal één keer in de week bij de familie van je partner op bezoek gaat, dan leer je de achtergrond van je partner beter kennen.

<i>Zeer onwaarschijnlijk</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>Zeer waarschijnlijk</i>
------------------------------	---	---	---	---	---	---	---	----------------------------

In de andere zes versies is de manipulatiecheck voor de wenselijkheid van het gevolg gebruikt. Een voorbeeld van een dergelijk item is:

Dat je op de hoogte blijft van de laatste nieuwtjes over de familie, vind ik ...

<i>zeer onwenselijk</i>	1	2	3	4	5	6	7	<i>zeer wenselijk</i>
-------------------------	---	---	---	---	---	---	---	-----------------------

Aan het eind van deze vragenlijst werd er gevraagd naar de leeftijd, geslacht en hoogst afgeronde opleiding van de participant. Ook werd de participant gevraagd op te schrijven wat volgens hem/haar het doel van het onderzoek was. Ten slotte moest de participant enkele vragen beantwoorden die uitwezen of de participant echt een leek was op het gebied van de argumentatietheorie. Zo werd gevraagd of de participant wel eens in aanraking was gekomen met argumentatieleer, of ze gehoord hadden van argumentatietypen, of ze wel eens gehoord hadden van argumentatieschema's en ten slotte of ze gehoord hadden van manieren om argumenten te evalueren of te testen. Als een participant één van de laatste drie vragen met 'ja' beantwoordde, werd hun gevraagd om een voorbeeld te geven.

Participanten

Aan het experiment namen 240 participanten deel. De vragenlijsten werden willekeurig toegewezen aan de participanten. Er zijn vijf participanten verwijderd uit de steekproef, omdat zij geen enkele spreiding hadden in hun oordelen over de standpunten. De man-vrouw verhouding was 34:66. De leeftijd varieerde van 15 tot en met 86 jaar, met een gemiddelde leeftijd van 43 jaar ($SD = 17.12$). Het opleidingsniveau varieerde van basisschool tot en met wetenschappelijk onderwijs. Alle participanten waren leken op het gebied van de argumentatieleer. Op grond van de scores op de cirkelredeneringen is geen enkele participant verwijderd¹².

Procedure

De participanten werden in of buiten de Openbare Bibliotheek Nijmegen benaderd met de vraag of zij tegen een vergoeding van € 10 deel wilden nemen aan een onderzoek waarin hun mening over verschillende maatschappelijke kwesties bevroegd zou worden. In een rustige ruimte in de bibliotheek lag de eerste vragenlijst klaar. Verder kregen zij een korte instructie van de proefleider. Er werd hun verteld dat ze vragen mochten stellen als er problemen waren. Ook werd verteld dat de participanten twee vragenlijsten

zouden krijgen. Wanneer ze klaar waren met het invullen van de vragenlijst, moesten ze deze omgekeerd op de tafel leggen. De ingevulde vragenlijst werd dan omgeruild voor de tweede vragenlijst. Als de participant ook de tweede vragenlijst had ingevuld, werd hij/zij uitbetaald. Dan werd ook het daadwerkelijke doel van het onderzoek verteld. De gehele procedure nam gemiddeld ongeveer 25 minuten in beslag.

6.3 RESULTATEN

6.3.1 MANIPULATIECHECKS

In deze paragraaf worden de resultaten van de manipulatiechecks gepresenteerd. Deze resultaten tonen aan of de schendingen van de diverse criteria ook als zodanig werden waargenomen door de participanten.

Argumentatie op basis van autoriteit

In tabel 6.2 worden de resultaten voor 'Deskundigheid' weergegeven. Er is gekeken of de autoriteiten die gebruikt zijn in de argumenten waarin het criterium 'Deskundigheid' geschonden was, ook daadwerkelijk minder deskundig gevonden werden dan de autoriteiten in de argumenten waarin dit criterium niet geschonden was.

Tabel 6.2: Waargenomen deskundigheid van autoriteiten (Score is minimaal 1; maximaal 7, SD tussen haakjes)

Item no.	Sterk argument	Argument waarin het criterium <i>Deskundigheid</i> geschonden is	Toetsresultaat (eenzijdig getoetst)
1	5.28 (1.40)	3.13 (1.56)	$F(1, 77) = 41.63, p < .001$
2	4.80 (1.71)	4.79 (1.58)	$F(1,76) < 1$
3	4.87 (1.74)	4.30 (1.64)	$F(1, 77) = 2.27, p = .07$
4	5.18 (1.32)	3.68 (1.86)	$F(1, 77) = 17.16, p < .001$
5	5.76 (1.32)	3.49 (1.75)	$F(1, 75) = 41.40, p < .001$
6	5.41 (1.19)	3.77 (1.42)	$F(1, 76) = 30.62, p < .001$
7	5.41 (1.37)	4.38 (1.62)	$F(1, 76) = 9.14, p < .01$
8	5.50 (.92)	4.00 (1.50)	$(1, 75) = 27.64, p < .001$
9	4.77 (1.61)	4.28 (1.55)	$F(1, 77) = 1.93, p = .09$
10	4.87 (1.44)	3.63 (1.28)	$F(1, 77) = 16.68, p < .001$
11	4.55 (1.80)	3.55 (1.28)	$F(1, 76) = 7.87, p < .01$
12	5.15 (1.51)	4.05 (1.40)	$F(1, 77) = 11.26, p < .01$

De resultaten tonen aan dat er drie items (2, 3 en 9) zijn waarbij de beoogde manipulatie niet geslaagd was. Deze items werden dan ook niet meegenomen in de analyse van het hoofdexperiment.

In tabel 6.3 worden de resultaten voor 'Betrouwbaarheid' weergegeven. Er is getoetst of de autoriteiten die gebruikt werden in de argumenten waarin het criterium 'Betrouwbaarheid' geschonden was, ook daadwerkelijk partijdiger gevonden werden dan de autoriteiten in de argumenten waarin dit criterium niet geschonden was.

Tabel 6.3: Waargenomen onpartijdigheid van autoriteiten (Score is minimaal 1; maximaal 7, SD tussen haakjes)

Item no.	Sterk argument	Argument waarin het criterium <i>Betrouwbaarheid</i> geschonden is	Toetsresultaat (eenzijdig getoetst)
1	4.64 (1.63)	2.33 (1.87)	F(1,76) = 33.78, p<.001
2	4.54 (1.70)	1.95 (1.17)	F(1,76) = 61.51, p<.001
3	4.33 (1.84)	2.23 (1.60)	F(1,76) = 29.04, p<.001
4	4.58 (1.48)	2.50 (1.64)	F(1,74) = 33.62, p<.001
5	4.50 (1.61)	2.45 (1.62)	F(1,76) = 31.53, p<.001
6	4.97 (1.72)	2.65 (1.83)	F(1,77) = 33.66, p<.001
7	4.13 (1.61)	3.40 (2.00)	F(1,77) = 3.18, p<.05
8	3.76 (1.55)	2.95 (1.77)	F(1,76) = 4.65, p<.05
9	4.29 (1.80)	2.39 (1.60)	F(1,74) = 23.49, p<.001
10	3.10 (1.41)	2.18 (1.19)	F(1,76) = 9.76, p<.01
11	3.51 (1.82)	2.90 (1.79)	F(1,76) = 2.27, p=.07
12	4.85 (1.71)	2.77 (1.60)	F(1,76) = 30.73, p<.001

De resultaten tonen aan dat er slechts één item (nr. 11) is waarbij de beoogde manipulatie niet geheel geslaagd was. Dit item werd dan ook niet meegenomen in de analyse van het hoofdexperiment.

Argumentatie op basis van analogie

Voor het argument op basis van analogie is één manipulatiecheck gebruikt om de vergelijkbaarheid van de gevallen te testen. De vergelijkbaarheid van de twee gevallen die in de analogie genoemd werden, werd getest voor zowel de sterke variant als voor de variant waarin er relevante verschillen tussen beide gevallen waren. In tabel 6.4 zijn de resultaten van deze test weergegeven.

Tabel 6.4: Waargenomen vergelijkbaarheid van de twee analoge gevallen (Score is minimaal 1; maximaal 7, SD tussen haakjes)

Item no.	Sterk argument	Argument waarin het criterium <i>Geen relevante verschillen</i> geschonden is	Toetsresultaat (eenzijdig getoetst)
1	4.64 (1.66)	3.62 (1.76)	F(1, 76) = 7.02, p < .01
2	4.64 (1.66)	3.57 (1.79)	F(1, 75) = 4.08, p < .05
3	4.44 (1.60)	2.68 (1.42)	F(1, 77) = 26.73, p < .001
4	3.83 (1.95)	3.73 (1.94)	F(1, 77) < 1
5	4.35 (1.73)	2.03 (1.04)	F(1, 77) = 51.97, p < .001
6	4.08 (1.69)	2.90 (1.71)	F(1, 74) = 9.18, p < .01

De resultaten tonen aan dat er één item (nr. 4) was waarbij de beoogde manipulatie niet geslaagd was. Dit item werd dan ook niet meegenomen in de analyse van het hoofdexperiment.

Pragmatische argumentatie

Voor het pragmatisch argument werden er twee manipulatiechecks gebruikt. De eerste manipulatiecheck werd gebruikt om te controleren of de manipulatie inderdaad leidde tot verschillen in de ingeschatte waarschijnlijkheid van het gevolg. Er werd geen verschil verwacht tussen de sterke variant en de variant waarin de wenselijkheid van het effect gemanipuleerd was. In tabel 6.5 zijn de resultaten van deze test weergegeven voor beide schema's.

Tabel 6.5: Waargenomen waarschijnlijkheid van het optreden van het gevolg (Score is minimaal 1; maximaal 7, SD tussen haakjes)

Item no.	Sterk argument	Argument waarin het criterium <i>Effectiviteit</i> geschonden is	Argument waarin het criterium <i>Wenselijkheid</i> geschonden is	Toetsresultaat (tweezijdig getoetst)
Schema 3: pragmatisch argument met een standpunt over de wenselijkheid van de maatregel				
1	5.72 (1.54) ^{a*}	4.90 (1.43) ^b	6.05 (1.15) ^a	F(2, 115) = 7.29, p < .01
2	5.31 (1.34) ^a	2.82 (1.55) ^b	5.00 (.77) ^a	F(2, 115) = 29.31, p < .001
3	5.80 (1.18) ^a	5.03 (1.41) ^b	5.26 (1.35) ^{ab}	F(2, 115) = 3.62, p < .05
4	6.28 (.72) ^a	4.41 (1.65) ^c	5.13 (1.44) ^b	F(2, 115) = 19.95, p < .001

5	5.31 (1.42) ^a	4.59 (1.48) ^b	4.58 (1.62) ^b	F(2, 115) = 3.02, p=.05
6	5.21 (1.58) ^a	4.95 (1.75) ^a	5.64 (1.27) ^b	F(2, 114) = 2.01, p=.14
Schema 4: pragmatisch argument met een standpunt over de wenselijkheid van het effect				
1	5.74 (1.50) ^a	5.08 (1.46) ^b	6.18 (.79) ^a	F(2, 115) = 7.34, p<.01
2	5.46 (1.52) ^a	4.54 (1.57) ^b	5.05 (1.62) ^{ab}	F(2, 115) = 3.39, p<.05
3	5.48 (1.40) ^a	4.51 (1.34) ^b	4.31 (1.75) ^b	F(2, 115) = 6.81, p<.01
4	5.13 (1.60) ^a	3.15 (1.73) ^c	4.10 (1.93) ^b	F(2, 115) = 12.44, p<.001
5	5.20 (1.67) ^a	5.15 (1.67) ^a	5.95 (1.52) ^b	F(2, 115) = 2.96, p=.06
6	4.49 (1.67) ^a	4.23 (1.37) ^a	5.59 (1.21) ^b	F(2, 115) = 10.12, p <.001

*De superscripts geven aan welke items van elkaar verschillen. Wordt het superscript ^{ab} gebruikt dan betekent dat dat het desbetreffende item niet statistisch betrouwbaar verschilt van beide andere.

De resultaten tonen aan dat er drie items waren waarbij de beoogde manipulatie niet geslaagd was, namelijk van Schema 3 item 6 en van Schema 4 item 5 en 6. Deze items werden dan ook niet meegenomen in de analyse van het hoofdexperiment. Daarnaast week in vier gevallen de waargenomen waarschijnlijkheid van het effect in de argumenten waarin het criterium ‘Wenselijkheid’ gemanipuleerd was, significant af van de waargenomen waarschijnlijkheid van het effect in de sterke argumenten. In deze gevallen percipieerden de respondenten de effecten dus niet alleen als minder wenselijk, maar ook als minder waarschijnlijk. Deze items werden wel meegenomen in de analyse van het hoofdexperiment, omdat de beoogde manipulatie geslaagd was en de afwijking niet op toeval lijkt te berusten.

De tweede manipulatiecheck die bij het pragmatisch argument ingezet werd, werd gebruikt om de ingeschatte wenselijkheid van het effect te testen. In tabel 6.6 zijn de resultaten van deze test weergegeven voor beide schema's.

Tabel 6.6: Waargenomen wenselijkheid van het optreden van het gevolg (Score is minimaal 1; maximaal 7, SD tussen haakjes)

Item No.	Sterk argument	Argument waarin het criterium <i>Wenselijkheid</i> geschonden is	Argument waarin het criterium <i>Effectiviteit</i> geschonden is	Toetsresultaat (tweezijdig getoetst)
Schema 3: pragmatisch argument met een standpunt over de wenselijkheid van een maatregel				
1	6.23 (1.39) ^{a*}	5.61 (1.24) ^a	5.75 (1.52) ^a	F(2,114) = 2.16, p = .12

2	5.58 (1.13) ^a	4.08 (1.77) ^b	5.92 (.87) ^a	F(2,114) = 21.91, p < .001
3	6.60 (.67) ^a	5.72 (.86) ^b	6.34 (.85) ^a	F(2,114) = 12.79, p < .001
4	6.63 (.59) ^a	5.23 (1.39) ^b	6.18 (.90) ^a	F(2,114) = 19.63, p < .001
5	6.37 (.71) ^a	3.93 (1.40) ^c	5.51 (1.21) ^b	F(2,114) = 45.36, p < .001
6	5.38 (1.25) ^{ab}	5.63 (1.40) ^a	4.80 (1.71) ^b	F(2,114) = 3.31, p < .05
Schema 4: pragmatisch argument met een standpunt over de wenselijkheid van een effect				
1	5.72 (1.19) ^a	4.74 (.92) ^b	5.03 (1.54) ^b	F(2,114) = 6.29, p < .01
2	5.26 (.95) ^a	4.88 (1.27) ^a	5.36 (1.18) ^a	F(2,114) = 1.99, p = .14
3	6.30 (.91) ^a	4.85 (1.01) ^b	6.32 (.96) ^a	F(2,114) = 29.96, p < .001
4	5.88 (1.51) ^a	4.13 (1.26) ^b	6.08 (.94) ^a	F(2,113) = 27.57, p < .001
5	6.18 (1.06) ^a	3.83 (1.50) ^b	6.45 (.78) ^a	F(2,114) = 60.47, p < .001
6	6.46 (.79) ^a	6.32 (.99) ^a	6.18 (1.53) ^a	F(2,114) < 1

*De superscripts geven aan welke items van elkaar verschillen. Wordt het superscript ^{ab} gebruikt dan betekent dat dat het desbetreffende item niet statistisch betrouwbaar verschilt van beide andere.

De resultaten tonen aan dat er vier items waren waarbij de beoogde manipulatie niet geslaagd was, namelijk van Schema 3 item 1 en item 6 en van Schema 4 items 2 en 6. Deze items werden dan ook niet meegenomen in de analyse van het hoofdexperiment. Bovendien bleek in twee gevallen de waargenomen wenselijkheid van het effect in de argumenten waarin het criterium 'Effectiviteit' gemanipuleerd was, significant af te wijken van de waargenomen wenselijkheid van het effect in de sterke argumenten. In deze gevallen percipieerden de respondenten de effecten dus niet alleen als minder waarschijnlijk, maar ook als minder wenselijk. Deze items werden wel meegenomen in de analyse van het hoofdexperiment.

In alle gevallen werden de items verwijderd waarvan de beoogde manipulatie niet geslaagd was. De items waarin volgens de perceptie van de respondent naast het beoogde criterium ook een tweede criterium gemanipuleerd was, werden wel gehandhaafd, omdat anders onvoldoende items overbleven. Als gevolg van het weglaten van items, nam het aantal proefpersonen waarvoor scores in alle condities beschikbaar waren af. Er zijn vervolgens twee analyses uitgevoerd. In één analyse werden de ruwe scores geanalyseerd van de

beperkte groep proefpersonen waarvoor alle scores beschikbaar waren. In de andere analyse werden de scores van alle proefpersonen eerst gestandaardiseerd en werd een gemiddelde score berekend van de twee instantiaties in dezelfde conditie. Als er maar één score beschikbaar was omdat de andere score was weggevallen omdat de manipulatie van het item niet was geslaagd, dan werd die score gebruikt. Bij zowel argumentatie op basis van autoriteit¹³ als bij argumentatie op basis van analogie¹⁴ leverden beide analyses grofweg dezelfde resultaten op. Bij pragmatische argumentatie was het aantal proefpersonen te beperkt om een analyse op de ruwe scores uit te kunnen voeren. Zelfs bij de gestandaardiseerde scores bleven er slechts 158 proefpersonen over waarvoor in elke conditie minimaal één score bekend was. Hieronder worden de analyses van de gestandaardiseerde scores gerapporteerd.

6.3.2 OVERTUIGINGSKRACHT

In deze paragraaf worden de resultaten gepresenteerd die een antwoord op de onderzoeksvraag geven. Deze resultaten tonen aan welke schendingen van criteria voor argumentkwaliteit invloed hebben op de overtuigingskracht van een argument. De resultaten worden per argumenttype besproken.

Argumentatie op basis van autoriteit

In tabel 6.7 worden de resultaten gepresenteerd voor de overtuigingskracht van het argument op basis van autoriteit waarin al dan niet criteria voor argumentkwaliteit geschonden zijn.

Tabel 6.7: Overtuigingskracht van argumentatie op basis van autoriteit als functie van de schending van criteria voor argumentkwaliteit (SD tussen haakjes; scores zijn gestandaardiseerd; N = 235).

	Schending van criterium	Geen schending	p-waarde paarsgewijze vergelijkingen, LSD)
Criterium 1: Betrouwbaarheid	-.07 (.77)	<<.10 (.73)	p = .008
Criterium 2: Deskundigheid	-.06 (.86)	<.10 (.73)	p = .013
Criterium 3: Identificeerbaarheid	.06 (.72)	= .10 (.73)	p = .538
Criterium 4: Correspondentie	-.08 (.72)	<<.10 (.73)	p = .002
Criterium 5: Recentheid	-.04 (.74)	<.10 (.73)	p = .020

De resultaten wijzen uit dat er een hoofdeffect is van Schending van criterium ($F(5, 1165) = 3.02, p=.01, \eta^2=.01$). Er is geen hoofdeffect van Volgorde ($F(1,233) < 1$). Er is ook geen interactie tussen Schending van criterium * Volgorde ($F(5,1165) = 1.33, p=.25$). Geplande paarsgewijze vergelijkingen (LSD) toonden aan dat een argument waarin geen criterium geschonden was, overtuigender was dan een argument waarin het betrouwbaarheids criterium, ($p < .01$), het deskundigheids criterium, ($p < .05$) het

correspondentiecriterium ($p < .01$) of het recentheidscriterium ($p < .05$) geschonden werd. Het schenden van het identificeerbaarheidscriterium had geen invloed op de overtuigingskracht van een argument.

Argumentatie op basis van analogie

In tabel 6.8 worden de resultaten gepresenteerd voor de overtuigingskracht van het argument op basis van analogie waarin al dan niet criteria voor argumentkwaliteit geschonden zijn.

Tabel 6.8: Overtuigingskracht van argumentatie op basis van analogie als functie van de schending van criteria voor argumentkwaliteit (SD tussen haakjes; scores zijn gestandaardiseerd; $N = 235$).

	Schending van criterium	Geen schending	p-waarde paarsgewijze vergelijkingen, LSD)
Criterium 1: Relevante overeenkomsten	.07 (.73)	< .20(.68)	$p = .020$
Criterium 2: Geen Relevante verschillen	-.33 (.94)	<< .20 (.68)	$p < .001$

De resultaten laten een hoofdeffect zien van Schending van criterium ($F(2,466) = 37.12$, $p < .001$, $\eta^2 = .14$). Er is geen hoofdeffect van Volgorde ($F(1,233) < 1$). Er is ook geen interactie tussen Schending van criterium * Volgorde ($F(2,466) < 1$). Geplande paarsgewijze vergelijkingen (LSD) lieten zien dat een argument waarin geen criterium geschonden werd, overtuigender was dan een argument waarin het criterium 'Relevante overeenkomsten' werd geschonden ($p < .05$). Bovendien was een argument waarin geen criterium geschonden werd overtuigender dan een argument waarin het criterium 'Geen relevante verschillen' werd geschonden ($p < .001$).

Pragmatische argumentatie

In tabel 6.9 worden de resultaten gepresenteerd voor de overtuigingskracht van het pragmatisch argument waarin al dan niet criteria voor argumentkwaliteit geschonden zijn.

Tabel 6.9: Overtuigingskracht van het pragmatisch argument als functie van de schending van criteria voor argumentkwaliteit (SD tussen haakjes; scores zijn gestandaardiseerd; $N = 158$).

	Schema 3		Schema 4	
	Schending	Geen schending	Schending	Geen schending
Criterium 1: Wenselijkheid	-.14 (.79)	< .09 (.84)	-.32 (.88)	<< .18 (.82)
Criterium 2: Effectiviteit	.04 (.84)	= .09 (.84)	.13 (.86)	= .18 (.82)

=: geen significant verschil ten opzichte van geen schending

<: significant verschil ($p < .01$) ten opzichte van geen schending

<<: significant verschil ($p < .001$) ten opzichte van geen schending

De resultaten wijzen uit dat er een hoofdeffect is van Schending van criterium ($F(2, 312)$

= 20.89, $p < .001$, $\eta^2 = .12$). Er was geen hoofdeffect van Schema ($F(1,156) < 1$), net zo min als een hoofdeffect van volgorde ($F(1,156) < 1$). Er was een significante interactie tussen Schema * Volgorde ($F(1,156) = 6.07$, $p < .05$, $\eta^2 = .04$). Ook de interactie tussen Schema * Schending van criterium was significant ($F(2,312) = 4.20$, $p < .05$, $\eta^2 = .03$). De overige interacties waren niet significant ($F(2,312) < 1.31$, p 's $> .27$).

De interactie tussen Schema * Volgorde is niet relevant voor de beantwoording van de onderzoeksvragen. Daarom wordt deze niet geduid. Om de interactie tussen Schema * Schending van criterium beter te kunnen duiden, werden de analyses opnieuw uitgevoerd voor beide schema's apart. Bij het schema dat resulteerde in een conclusie over de wenselijkheid van de maatregel (schema 3) trad een hoofdeffect van Schending van criterium op: ($F(2,312) = 4.32$, $p < .05$, $\eta^2 = .03$). Paarsgewijze vergelijkingen lieten zien dat alleen schending van het wenselijkheids criterium tot een lagere acceptatie van het standpunt leidde ($p < .01$); schending van het effectiviteitscriterium had geen invloed ($p = .57$). Er was geen hoofdeffect van Volgorde ($F(1,156) < 1.92$, $p = .17$). Ook de interactie tussen Schending van criterium * Volgorde was niet significant ($F(2,312) < 1$).

Ook bij het schema dat resulteerde in een conclusie over de wenselijkheid van het effect (schema 4) trad er een hoofdeffect van Schending van criterium op ($F(2, 466) = 28.00$, $p < .001$, $\eta^2 = .11$). Ook hier lieten de paarsgewijze vergelijkingen zien dat schending van het wenselijkheids criterium wél de overtuigingskracht van het argument aantastte ($p < .001$), maar schending van het effectiviteitscriterium niet ($p = .47$). Ook trad er geen hoofdeffect op van Volgorde ($F(2,466) = 1.97$, $p = .16$) en was de interactie tussen Schending van criterium * Volgorde niet significant ($F(2,466) = 1.48$, $p = .23$).

In beide gevallen zijn de patronen hetzelfde; de interactie wordt veroorzaakt doordat het effect van die schending bij schema 4 veel groter is dan bij schema 3.

6.4 CONCLUSIE

Zijn argumenten die voldoen aan criteria voor argumentkwaliteit overtuigender dan argumenten die niet aan deze criteria voldoen? Het antwoord blijkt voor alle drie de onderzochte argumenttypen hetzelfde te luiden, namelijk: meestal wel. Toch heeft het schenden van sommige criteria geen negatief effect op de overtuigingskracht van een argument. Hieronder worden de conclusies per argumenttype geformuleerd.

Argumentatie op basis van autoriteit

Het experiment toonde aan dat het schenden van de criteria 'Betrouwbaarheid', 'Deskundigheid', 'Correspondentie' en 'Recentheid' een negatief effect heeft op de overtuigingskracht van een argument op basis van autoriteit. Het schenden van het criterium 'Identificeerbaarheid' heeft daarentegen geen effect op de overtuigingskracht.

De resultaten van het experiment komen overeen met de resultaten van Hornikx (2005) en Hornikx en Hoeken (2007) die aantonen dat autoriteitsevidentie die voldoet aan argumentatietheoretische criteria overtuigender is dan autoriteitsevidentie waarin een minder deskundige autoriteit wordt gepresenteerd. Šorm (2010) heeft een experiment gedaan waarin in een vergelijkbare opzet de criteria 'Betrouwbaarheid', 'Deskundigheid' en 'Correspondentie' onderzocht zijn. Zij vond eveneens dat het schenden van het criterium 'Betrouwbaarheid' een negatief effect op de overtuigingskracht van een argument had (p. 222). Het schenden van het criterium 'Correspondentie' leek eveneens een negatief effect

op overtuigingskracht te hebben, hoewel dit effect statistisch net niet significant was ($p=.08$). Het schenden van het criterium 'Deskundigheid' leidt tot verschillende resultaten. In Šorms (2010) experiment heeft het schenden van dit criterium geen significant effect op overtuigingskracht. Šorm (2010: 223) verklaart dat door te wijzen op de rol van het type standpunt. In het vooronderzoek bleek ook dat het schenden van het criterium 'Deskundigheid' wel een effect op overtuigingskracht heeft bij een evaluatief standpunt, maar niet bij een descriptief standpunt. De resultaten uit dit experiment lijken deze resultaten te ondersteunen. Šorm (2010), die descriptieve standpunten onderzoekt, vindt geen effect van het schenden van het criterium 'Deskundigheid', terwijl in dit experiment, waarin evaluatieve standpunten centraal staan, het schenden van het criterium 'Deskundigheid' wel een negatief effect heeft op overtuigingskracht.

In het onderzoek van Šorm (2010) werden andere deskundigen opgevoerd dan in het hier besproken onderzoek. Het is mogelijk dat de gevonden verschillen samenhangen met een verschil in manipulatie van de autoriteit. Het zou daarom interessant zijn om de autoriteiten uit het onderzoek van Šorm, waar ze descriptieve standpunten verkondigden, in vervolgonderzoek ook evaluatieve standpunten te laten verkondigen. Daarnaast zouden de autoriteiten die werden gebruikt in dit onderzoek ook descriptieve standpunten naar voren kunnen brengen. Als de kenmerken van dezelfde autoriteit wel invloed hebben bij de acceptatie van evaluatieve standpunten maar niet bij de acceptatie descriptieve standpunten zou dat zeer sterke evidentie vormen voor een andere rol van het deskundigheids criterium bij de ondersteuning van evaluatieve standpunten dan bij de ondersteuning van descriptieve standpunten.

Argumentatie op basis van analogie

Voor het argument op basis van analogie toonde het experiment aan dat het schenden van zowel het criterium 'Relevante overeenkomsten' als het schenden van het criterium 'Geen relevante verschillen' een negatieve invloed heeft op de overtuigingskracht van het argument. Uit een experiment van Hoeken en Hustinx (2009) blijkt eveneens dat leken gevoelig zijn voor het schenden van het criterium 'Geen relevante verschillen'. Hoeken en Hustinx (2009) vergelijken in een experiment twee evidentietypen, namelijk anekdotische en statistische evidentie. Ten eerste concluderen zij dat mensen gevoelig zijn voor verschillende argumenttypen. Anekdotische en statistische evidentie zijn even overtuigend als ze ingezet worden in een argument op basis van analogie. Worden ze echter ingezet in een argument ter generalisering dan is statistische evidentie overtuigender dan anekdotische evidentie. Vervolgens vergelijken zij in het kader van een argument op basis van analogie statistische evidentie met anekdotische evidentie die voldoet aan het criterium 'Geen relevante verschillen', en met anekdotische evidentie die niet voldoet aan het criterium 'Geen relevante verschillen'. Anekdotische evidentie die het criterium 'Geen relevante verschillen' schendt, is minder overtuigend dan anekdotische evidentie die voldoet aan het criterium 'Geen relevante verschillen' en statistische evidentie.

Ook Van Eemeren et al. (2003) hebben het argument op basis van analogie onderzocht. Zij vergelijken een argument op basis van analogie dat voldoet aan argumentatietheoretische normen met de drogreden van de valse analogie. In de drogreden van de valse analogie worden twee gevallen gepresenteerd die op essentiële punten van elkaar verschillen. De valse analogie kan dus gezien worden als een argument op basis van analogie waarin het criterium 'Geen relevante verschillen' geschonden is. Het onderzoek van Van Eemeren et al. (2003) toont aan dat de drogreden van de valse analogie minder redelijk wordt gevonden dan een argument op basis van analogie dat wel voldoet aan

argumentatietheoretische normen.

Het criterium ‘*Relevante overeenkomsten*’ is niet eerder op deze manier onderzocht, maar voor het criterium ‘*Geen relevante verschillen*’ komen de resultaten uit dit onderzoek overeen met resultaten die eerder gevonden zijn. Dit geeft vertrouwen in de robuustheid van dit effect.

Pragmatische argumentatie

Voor pragmatische argumentatie blijkt dat het schenden van criteria voor argumentkwaliteit ertoe leidt dat dergelijke argumentatie aan overtuigingskracht inboet. Het schenden van het criterium ‘*Wenselijkheid*’ zorgt ervoor dat een argument minder overtuigend is dan een argument dat geen enkel criterium schendt. Het schenden van het criterium ‘*Effectiviteit*’ blijkt echter geen effect te hebben op de overtuigingskracht. Een mogelijke verklaring voor dit verschil is dat mensen beter in staat zijn om de wenselijkheid van een gevolg in te schatten dan de waarschijnlijkheid van het optreden van dat gevolg (Areni & Lutz, 1988; Van Enschoot-Van Dijk, Hustinx & Hoeken, 2003; Hustinx, Van Enschoot-Van Dijk, & Hoeken, 2007).

Van Eemeren, Garssen en Meuffels (2003; 2009) hebben in hun project “*conceptions of reasonableness*” ook het pragmatisch argument onderzocht. Zij hebben een pragmatisch argument dat aan alle criteria voldoet, vergeleken met de drogreden van het hellend vlak. In de drogreden van het hellend vlak wordt “*ten onrechte gesuggereerd dat we met een maatregel onherroepelijk, met ijzeren consequentie, van kwaad tot erger zullen vervallen*” (Van Eemeren et al., 2003: 173). De resultaten wijzen uit dat de drogreden van het hellend vlak minder redelijk gevonden wordt dan een pragmatisch argument dat aan alle criteria voldoet.

Hoewel Timmers, Šorm, Schellens en Hoeken (2008, zie ook hoofdstuk 5) concluderen dat het schenden van criteria voor argumentkwaliteit vergelijkbare effecten sorteert op redelijkheid en overtuigingskracht, lijkt dat voor het pragmatisch argument niet op te gaan. De resultaten uit eerder onderzoek waarin de overtuigingskracht gemeten is, leveren dezelfde conclusies op als dit onderzoek: het schenden van het criterium ‘*Effectiviteit*’ heeft geen effect op de overtuigingskracht van een argument. Eerder onderzoek waarin redelijkheid als afhankelijke variabele is gebruikt levert wel een significant effect op van het schenden van het criterium ‘*Effectiviteit*’. Het verschil tussen de resultaten van Van Eemeren et al. (2003) en dit experiment kan mogelijk ook verklaard worden door de opzet. Van Eemeren et al. (2003) hebben een specifieke invulling van het schenden van het criterium ‘*Effectiviteit*’ onderzocht, namelijk een keten waarbij aan het eind een vreselijke consequentie optreedt. Dit kan voor hun respondenten aanleiding geweest zijn om zich te richten op de waarschijnlijkheid van het optreden van de gevolgen. Bovendien wordt met deze manipulatie ook ingegrepen in de wenselijkheid van het effect.

Een kanttekening die geplaatst moet worden bij het resultaten voor het pragmatisch argument is dat uit de manipulatiechecks blijkt dat het onafhankelijk manipuleren van beide criteria niet altijd geslaagd is. De participanten bleken in een aantal gevallen waarin gepoogd was om alleen de waargenomen wenselijkheid van het effect te manipuleren, ook het optreden van het beoogde effect minder waarschijnlijk te vinden. Deze lagere waarschijnlijkheidsperceptie zou een alternatieve verklaring kunnen vormen voor de gevonden resultaten, ware het niet dat de manipulatie van waarschijnlijkheid geen effect heeft op de overtuigingskracht van een argument. Mogelijkerwijs speelde dit effect ook een rol in de onderzoeken van Hustinx, Van Enschoot en Hoeken (2007) en Van Enschoot-Van Dijk, Hustinx en Hoeken (2003). In deze experimenten is alleen de bedoelde manipulatie

gecontroleerd, dus het is niet uit te sluiten dat ook hun participanten de effecten in de argumenten waarin het criterium ‘*Wenselijkheid*’ geschonden was, zowel minder wenselijk als minder waarschijnlijk vonden.

In dit experiment is met behulp van argumentatietheoretische criteria die leken ook hanteren, onderzocht in hoeverre het schenden van deze criteria effect heeft op de overtuigingskracht van een argument. Uit de resultaten blijkt dat normatief sterke argumenten niet altijd overtuigender zijn dan normatief zwakke argumenten, maar meestal wel.



7 CONCLUSIE EN DISCUSSIE

7.1 CONCLUSIE

Het concept argumentkwaliteit speelt een belangrijke rol in het sociaalwetenschappelijk onderzoek naar het overtuigingsproces. Er is veelvuldig benadrukt dat het belangrijk is de vraag te beantwoorden: welke eigenschappen de kwaliteit van een argument bepalen (zie bijv. Fishbein & Ajzen, 1981; Johnson, Maio & Smith-McLallen, 2005; McGuire, 2000; O'Keefe, 2002; Reynolds & Reynolds, 2002) en dat in de zoektocht naar een antwoord een vruchtbaar verband zou kunnen worden gelegd tussen argumentatietheorie en onderzoek naar het overtuigingsproces (O'Keefe, 1995). Toch is dat tot op heden niet of nauwelijks gebeurd. Het doel van deze dissertatie is een dergelijk verband tussen argumentatietheorie en beïnvloedingsonderzoek te exploreren door voor een drietal argumenttypen te achterhalen welke normatief theoretische criteria van invloed zijn op de kwaliteit en het persuasief effect van argumentatie. In dit onderzoek is achterhaald welke criteria in de normatieve argumentatietheorie worden voorgesteld en door leken worden gebruikt om de kwaliteit te evalueren van argumentatie op basis van autoriteit, argumentatie op basis van analogie en pragmatische argumentatie. Vervolgens is nagegaan of schending van die criteria van invloed is op de overtuigingskracht van dergelijke argumenten.

De eerste onderzoeksvraag luidde:

OV1: In hoeverre komen lekencriteria voor argumentkwaliteit overeen met de criteria die in de argumentatietheorie ontwikkeld zijn om de kwaliteit van argumentatie op basis van autoriteit, argumentatie op basis van analogie en pragmatische argumentatie te bepalen?

Om deze vraag te kunnen beantwoorden, werden twee deelvragen gesteld:

OV1.1: Welke criteria zijn er in de argumentatietheorie ontwikkeld om de kwaliteit van argumentatie op basis van autoriteit, argumentatie op basis van analogie en pragmatische argumentatie te bepalen?

OV1.2: Welke criteria hanteren leken op het gebied van de argumentatietheorie om de kwaliteit van argumentatie op basis van autoriteit, argumentatie op basis van analogie en pragmatische argumentatie te bepalen?

Deelvraag 1.1 is beantwoord door middel van een literatuurstudie waarin per argumentatiesoort de evaluatiecriteria geïnventariseerd en gecategoriseerd zijn. Deelvraag 1.2 is onderzocht door interviews af te nemen waarin leken sterke en zwakke argumenten met elkaar vergeleken. Vervolgens moesten zij uitleggen wat het ene argument sterker maakte dan het andere. Het aantal respondenten dat een criterium hanteerde en of het criterium gegenereerd werd naar aanleiding van een zelfverzonnen of een gegeven argument speelde een belangrijke rol bij het bepalen of het criterium inderdaad deel uit maakte van het cognitief arsenaal van leken. Het antwoord op onderzoeksvraag 1 luidt dat lekencriteria voor argumentkwaliteit en criteria uit de literatuur in sterke mate overeenkomen voor de drie onderzochte argumenttypen. Om preciezer te kunnen zijn over de vraag welke criteria wel en welke criteria niet overeenkomen wordt per argumenttype een overzicht gepresenteerd.

Argumentatie op basis van autoriteit

De in de literatuur breed gedragen criteria ‘*Deskundigheid: Is A een deskundige op het gebied van standpunt P?*’, ‘*Betrouwbaarheid: Is A betrouwbaar?*’, ‘*Identificeerbaarheid: Is A identificeerbaar?*’ en ‘*Recentheid: Is P niet achterhaald?*’ lijken gemeengoed te zijn als leken gevraagd wordt om een oordeel te vellen over argumentatie op basis van autoriteit. ‘*Deskundigheid*’ en ‘*Betrouwbaarheid*’ staan hierbij het sterkst, omdat zij ook spontaan door de participanten gebruikt worden als hun wordt gevraagd om een sterk en een zwak autoriteitsargument te genereren.

De criteria ‘*Consistentie: Komt P overeen met andere uitspraken van A?*’, ‘*Correspondentie: Sluit de conclusie aan bij P?*’ en ‘*Consensus: Komt P overeen met informatie of uitspraken van andere autoriteiten?*’ worden door een beperkt aantal participanten gehanteerd. Hieruit valt af te leiden dat deze criteria deel uit kunnen maken van het cognitief arsenaal van sommige leken. Bij een aantal leken zullen deze criteria in hun cognitief arsenaal aanwezig zijn; bij anderen zullen ze waarschijnlijk ontbreken.

Naast lekencriteria die een pendant in de literatuur hebben, hanteerden sommige leken ook criteria zonder tegenhanger in de literatuur. Een aantal van deze criteria kan beschouwd worden als artefacten van de opdracht en het materiaal dat de respondenten kregen, maar twee criteria zijn wel degelijk interessant: ‘*Zekerheid: Is A stellig genoeg in zijn uitspraak?*’ en ‘*Voorzichtigheid: Is A niet te stellig in zijn uitspraak?*’. ‘*Zekerheid*’ wordt gebruikt om te bepalen in hoeverre een autoriteit overtuigd is van de juistheid van zijn uitspraak. ‘*Voorzichtigheid*’ wordt juist gebruikt om te bepalen of een autoriteit de juistheid van zijn uitspraak niet overschat. Deze criteria werden door de meerderheid van de participanten gehanteerd.

Argumentatie op basis van analogie

De criteria ‘*Relevante overeenkomsten: Zijn de overeenkomsten tussen C_1 en C_2 relevant met het oog op de conclusie?*’, ‘*Geen relevante verschillen: Zijn er geen verschillen tussen C_1 en C_2 die relevant zijn met het oog op de conclusie?*’ en ‘*Acceptabiliteit in C_1 : Is A acceptabel in C_1 ?*’ worden door de meerderheid van de respondenten gehanteerd bij het beoordelen van argumentatie op basis van analogie. Deze criteria komen ook naar voren bij de beoordeling van argumenten die door de participanten zelf gegenereerd zijn. Ze lijken dus gemeengoed te zijn.

De criteria uit de literatuur die geen lekenpendant hebben, zijn ‘*Volledigheid: Is alle beschikbare relevante informatie over C_1 en C_2 gebruikt?*’ en ‘*Tegenvoorbeeld: Zijn er één of meer andere gevallen die relevante overeenkomsten hebben met C_p , maar waarin A onwaar of onaanvaardbaar is?*’. De kanttekening die hierbij geplaatst moet worden, is dat het in de gekozen opzet onmogelijk was om deze criteria op een goede manier te operationaliseren in de gesloten casus. Daarnaast werden ze niet door de respondenten genoemd naar aanleiding van de open casus. Op basis van dit onderzoek kan de vraag of deze criteria deel uitmaken van het cognitief arsenaal van leken, niet beantwoord worden.

Pragmatische argumentatie

De criteria ‘*Wenselijkheid effect: Is B gewenst?*’ en ‘*Effectiviteit: Leidt A tot B?*’ worden door een grote meerderheid van de respondenten gebruikt voor de beoordeling van pragmatische argumentatie. Deze criteria lijken onderdeel te zijn van het cognitief arsenaal van leken, omdat ze gemeengoed zijn onder de participanten en omdat ze veelvuldig gebruikt worden om zelf gegenereerde pragmatische argumentatie te evalueren.

De theoretische criteria ‘Kosten: Wegen de voordelen van A op tegen de nadelen van A?’ en ‘Efficiëntie: Is A de meest efficiënte manier om B te bereiken?’ worden door een beperkt aantal participanten gehanteerd. Hieruit valt af te leiden dat deze criteria deel uit kunnen maken van het cognitief arsenaal van sommige leken, terwijl ze bij anderen waarschijnlijk ontbreken.

Criteria uit de literatuur die niet naar voren kwamen in interviews met leken zijn ‘Toelaatbaarheid: Is A toelaatbaar?’ en ‘Uitvoerbaarheid: Is A uitvoerbaar?’. Ook hier geldt de kanttekening dat het in de gekozen opzet niet mogelijk was om deze criteria op een goede manier te operationaliseren in de gesloten casus. Op basis van dit onderzoek kan de vraag of deze criteria deel uitmaken van het cognitief arsenaal van leken, niet beantwoord worden. In ieder geval werden ze niet genoemd naar aanleiding van zelf gegenereerde argumentatie.

Hoewel lekencriteria en theoretische criteria voor argumentkwaliteit in sterke mate overeenkomen, valt er een aantal kanttekeningen te plaatsen bij deze conclusie. De eerste kanttekening is dat niet alle criteria uit de literatuur een lekenpendant hebben. Hieruit kan niet geconcludeerd worden dat deze criteria ontbreken in het cognitief arsenaal van leken. Een alternatieve verklaring ligt in het materiaal dat gebruikt is om de lekencriteria te achterhalen, want niet alle criteria uit de literatuur bleken te operationaliseren in de gekozen opzet. Bovendien hanteren leken ook criteria die geen theoretische tegenhanger hebben. Een laatste kanttekening bij de conclusie is dat niet alle criteria gemeengoed waren.

Naast criteria die specifiek zijn voor de drie onderzochte argumentatietypen, werd bij twee van de drie typen door de leken in de kwalitatieve studies ook een beroep gedaan op algemene criteria voor de evaluatie van argumentkwaliteit, zoals relevantie en acceptabiliteit. Alleen voor de evaluatie van argumentatie op basis van autoriteit legden de leken uitsluitend schema-specifieke criteria aan.

Een aantal criteria die tot het cognitief arsenaal van leken lijken te behoren, zijn vervolgens gebruikt in twee experimenten. In hoofdstuk 5 en 6 is verslag gedaan van deze experimenten die de volgende vraag moesten beantwoorden:

OV2: Is argumentatie op basis van autoriteit, argumentatie op basis van analogie en pragmatische argumentatie die voldoet aan criteria voor argumentkwaliteit overtuigender dan argumentatie op basis van autoriteit, argumentatie op basis van analogie en pragmatische argumentatie die deze criteria schendt?

In het eerste experiment is voor twee argumentatiesoorten (argumentatie ter voorspelling en argumentatie op basis van autoriteit) onderzocht in hoeverre schendingen van criteria voor argumentkwaliteit invloed hebben op de waargenomen redelijkheid van de argumentatie en de daadwerkelijke acceptatie van het door het argument ondersteunde standpunt. Uit dit onderzoek bleek dat schendingen van criteria voor argumentkwaliteit zowel invloed hebben op de waargenomen redelijkheid van de argumentatie als op de daadwerkelijke acceptatie van het standpunt. Dit experiment deed vooral dienst als pilotstudie. Aangezien de resultaatpatronen voor waargenomen redelijkheid en daadwerkelijke acceptatie overeenkwamen, is er voor gekozen om in het tweede experiment alleen daadwerkelijke acceptatie te meten. In dit experiment is voor argumentatie op basis van autoriteit, argumentatie op basis van analogie en pragmatische argumentatie onderzocht welke schendingen van criteria leidden tot een daling van de overtuigingskracht van de argumentatie. In zeven van de negen gevallen bleek het schenden van een criterium te leiden tot een daling van de overtuigingskracht van de

argumentatie. Om een gedetailleerder beeld te kunnen geven, worden de conclusies per argumenttype geformuleerd.

Argumentatie op basis van autoriteit

Voor argumentatie op basis van autoriteit zijn vijf criteria onderzocht. Het schenden van de criteria ‘*Betrouwbaarheid*’, ‘*Deskundigheid*’, ‘*Correspondentie*’ en ‘*Recentheid*’ had een negatief effect op de overtuigingskracht van argumentatie op basis van autoriteit. Het schenden van het criterium ‘*Identificeerbaarheid*’ had daarentegen geen invloed op de overtuigingskracht van argumentatie op basis van autoriteit.

Argumentatie op basis van analogie

Ook voor argumentatie op basis van analogie bleek dat het schenden van criteria voor argumentkwaliteit van invloed is op de overtuigingskracht van een dergelijk argument. Zowel het schenden van het criterium ‘*Relevante overeenkomsten*’ als het schenden van het criterium ‘*Geen relevante verschillen*’ leidde ertoe dat een argument minder overtuigend was dan een argument dat wel aan deze criteria voldeed.

Pragmatische argumentatie

Voor pragmatische argumentatie bleek eveneens dat het schenden van een criterium voor argumentkwaliteit ertoe leidde dat een dergelijk argument aan overtuigingskracht inboet. Het schenden van het criterium ‘*Wenselijkheid effect*’ zorgde ervoor dat een argument minder overtuigend was dan een argument dat geen enkel criterium schond. Het schenden van het criterium ‘*Effectiviteit*’ bleek geen effect te hebben op de overtuigingskracht.

In dit experiment is met behulp van criteria die zowel in de argumentatietheoretische literatuur figureren als ook door leken worden gehanteerd, onderzocht in hoeverre het schenden van deze criteria effect heeft op de overtuigingskracht van een argument. Uit de resultaten blijkt dat voor zeven van de negen onderzochte criteria geldt dat het schenden ervan, zoals verwacht op basis van het Elaboration Likelihood Model, leidt tot een daling van de overtuigingskracht van een argument. Voor twee criteria, ‘*Identificeerbaarheid*’ bij autoriteitsargumentatie en ‘*Effectiviteit*’ bij pragmatische argumentatie, geldt dat niet. Bij het criterium ‘*Identificeerbaarheid*’ kan dit verklaard worden doordat de naam van een deskundige vaak niet meer zegt dan “*een vooraanstaande wetenschapper*”. Iemand moet echt deskundig zijn in het veld om namen te kunnen duiden. Ook uit de interviews bleek al dat leken het verschil tussen een geïdentificeerde en een niet-geïdentificeerde deskundige wel opmerken, maar dat zij dit criterium niet spontaan hanteren.

Dat een schending van het criterium ‘*Effectiviteit*’ niet leidt tot een daling in de overtuigingskracht van pragmatische argumentatie moet anders verklaard worden. Waarschijnlijk is de taak hier te complex geweest voor onze participanten. Areni en Lutz (1988) en van Enschoot-van Dijk et al. (2003) vonden ook dat leken verschillen in effectiviteit niet opmerkten. Deze verklaring wordt in de volgende paragraaf verder uitgewerkt.

7.2 THEORETISCHE IMPLICATIES

Dit onderzoek beoogt een brug te slaan tussen de normatieve benadering in het argumentatieonderzoek en de descriptieve benadering in het sociaalwetenschappelijk onderzoek naar het overtuigingsproces. Ik bespreek nu eerst de theoretische implicaties voor de argumentatietheorie en vervolgens die voor het onderzoek naar het overtuigingsproces.

Conventionele validiteit van theoretische criteria

Dit onderzoek heeft meer inzicht gegeven in de conventionele validiteit van criteria voor argumentkwaliteit uit de literatuur. Met conventionele validiteit wordt bedoeld dat argumentatietheoretische regels en normen ook voor taalgebruikers aanvaardbaar moeten zijn (Van Eemeren & Grootendorst, 1988: 280). Uit dit onderzoek blijkt dat de conventionele validiteit van criteria voor argumentkwaliteit verschilt. De resultaten laten een geschakeerd beeld zien. Een aantal criteria is onomstreden; mensen gebruiken ze bij het beoordelen van argumentatie en schending ervan heeft een negatief effect op de overtuigingskracht. Een goed voorbeeld hiervan is het criterium ‘*Betrouwbaarheid*’ bij argumentatie op basis van autoriteit. Zowel bij het spontaan genereren van sterke en zwakke argumenten als bij de beslissing om een standpunt te accepteren speelt dit criterium een belangrijke rol. Een aantal criteria wordt gebruikt bij het beoordelen van argumentatie, maar het schenden ervan heeft geen negatief effect op de overtuigingskracht van een boodschap. Een voorbeeld hiervan is het criterium ‘*Effectiviteit*’ bij pragmatische argumentatie. Dit zou erop kunnen wijzen dat het vergelijken van verschillende argumenten tot een kritischere verwerking heeft geleid dan het aanbieden van één argument. Een aantal criteria wordt niet, of slechts door een beperkt aantal respondenten gebruikt bij het beoordelen van argumentatie, bijvoorbeeld ‘*Toelaatbaarheid*’ bij pragmatische argumentatie.

Schellens en De Jong (2004) gaan een stap verder dan Van Eemeren en Grootendorst (1988). Zij zijn niet alleen geïnteresseerd in de vraag of criteria voor argumentkwaliteit acceptabel zijn voor gewone taalgebruikers, maar zij vragen zich af:

“[...] to what extent schemes and evaluation questions (in whole or in part, and of a greater or lesser degree of abstraction) also actually form part of the language user’s cognitive mechanism” (Schellens & De Jong, 2004: 318).

Uit de vergelijking van theoretische en lekencriteria valt af te leiden dat aan de onderzochte schema’s en aan sommige criteria enige psychologische realiteit toegekend kan worden. De evaluatiecriteria die gebruikt worden bij de beoordeling van argumentatie zijn goeddeels afhankelijk van het type argumentatie dat beoordeeld wordt. Dit is een aanwijzing dat argumentspecifieke evaluatiecriteria onderdeel zijn van het cognitieve arsenaal dat mensen gebruiken om boodschappen kritisch te verwerken.

Naast schema-specifieke evaluatiecriteria benutten taalgebruikers ook algemene evaluatiecriteria, zoals: ‘*Is het argument relevant voor de conclusie?*’, om onderscheid te maken tussen sterke en zwakke argumenten. Blijkbaar vormen taalgebruikers deels een oordeel over de kwaliteit van een argument op een globaler niveau. Taalgebruikers benutten bij de beoordeling van een bepaald type argumentatie zowel specifieke als algemene evaluatiecriteria. De frequentie van de algemene criteria was niet hoog genoeg om daar patronen uit af te leiden.

Elaboration Likelihood Model

In hoofdstuk 1 is uitgelegd dat het concept van argumentkwaliteit een centrale rol speelt in het Elaboration Likelihood Model (Petty & Cacioppo, 1986a), maar dat een gefundeerde operationalisering van dit concept ontbreekt. In deze onderzoekstraditie zijn de intuïties van de onderzoekers richtinggevend, waarna in een vooronderzoek deze op intuïties gebaseerde verschillen tussen argumenten empirisch getoetst worden. In dit onderzoek is argumentkwaliteit geoperationaliseerd met behulp van evaluatiecriteria uit de argumentatietheoretische literatuur die daarnaast ook door leken gehanteerd bleken te worden. Het gebruik van dergelijke criteria om argumentkwaliteit te manipuleren is een belangrijke stap voorwaarts ten opzichte van de huidige sociaalpsychologische onderzoekspraktijk. Toch blijft het noodzakelijk om een vooronderzoek uit te voeren. Als een bepaald criterium onderdeel is van de cognitieve competentie van taalgebruikers, dan zal een argument waarin dit criterium geschonden is als zwak gezien worden. Als een criterium echter geen onderdeel is van de cognitieve competentie van taalgebruikers, dan heeft het wel of niet voldoen aan dit criterium geen invloed op het oordeel van de taalgebruiker over de kwaliteit van dit argument. Een vooronderzoek is dus nog steeds noodzakelijk, maar de focus van dit onderzoek moet liggen op de vraag of de proefpersonen beschikken over schemaspecifieke criteria en richt zich daarom niet op de beoordeling van de in de boodschap te gebruiken argumenten, maar op de bekendheid met de evaluatiecriteria. Bijvoorbeeld met behulp van interviews waarin mensen gevraagd wordt hun vergelijkende oordelen over de kwaliteit van argumenten te motiveren (zoals die beschreven zijn in paragraaf 2.3, 3.3 en 4.3) kan vastgesteld worden of taalgebruikers een bepaald criterium kennen en gebruiken bij het evalueren van argumentatie. Op deze manier is een systematische manipulatie van argumentkwaliteit mogelijk, terwijl uitgesloten wordt dat een gebrek aan effect op overtuigingskracht toe te schrijven is aan onbekendheid met het geschonden criterium.

De resultaten van dit onderzoek zijn grotendeels wel, maar niet volledig in lijn met voorspellingen die op basis van het ELM gedaan worden. Het ELM voorspelt dat als een boodschap centraal verwerkt wordt sterke argumenten overtuigender zijn dan zwakke argumenten. Dit onderzoek laat zien dat sommige sterke argumenten overtuigender zijn dan sommige zwakke argumenten. Op basis van het ELM zou dan de conclusie zijn dat sommige items kwalitatief anders verwerkt zijn. Petty en Cacioppo (1986a) spreken over een elaboratiecontinuüm, maar gaan er wel vanuit dat centrale en perifere verwerking kwalitatief van elkaar verschillen. Er zijn geen aanwijzingen dat de respondenten bij bepaalde items ineens gemotiveerder of capabeler geworden zijn. Dit maakt het lastig om de gevonden resultaten te verklaren met het ELM.

De resultaten zijn beter te verklaren met behulp van het uni-model (Kruglanski & Thompson, 1999). Dit model maakt geen onderscheid tussen centrale en perifere verwerking, maar veronderstelt dat argumenten en cues op eenzelfde manier verwerkt worden met behulp van vuistregels en heuristieken, afhankelijk van de motivatie en capaciteit van de ontvanger. Ook zij onderscheiden feitelijk een elaboratiecontinuüm. Waarschijnlijk zijn sommige schendingen van criteria meer in het oog springend en leiden daardoor eerder tot een lagere overtuigingskracht en vergen andere schendingen meer cognitieve inspanning. Dit verklaart waarom *'Effectiviteit'* wel in de interviewsetting gehanteerd werd door respondenten, maar waarom schending ervan niet tot een lagere acceptatie van het standpunt leidde. Het is niet dat de participanten een deel van de items

kwalitatief anders verwerkt hebben, maar de detectie van bepaalde criteriaschendingen vergt meer cognitieve inspanning en soms ook meer voorkennis van de ontvanger. Als mensen deze schendingen wel opmerken, hebben zij meer cognitieve energie gespenseerd aan het verwerken van de tekst. Op deze manier zijn schendingen van de criteria voor argumentkwaliteit te gebruiken als graadmeter voor het elaboratiecontinuüm.

7.3 BEPERKINGEN VAN HET ONDERZOEK

De empirische onderzoeken die in dit proefschrift gerapporteerd zijn, kennen een aantal beperkingen. Ten eerste is er de vooronderstelling dat de participanten de criteria die zij in de interviews gebruikten om de argumentatie te beoordelen niet ter plekke gecreëerd hebben, maar dat dit criteria zijn die zij (eventueel op een onbewust niveau) al kenden en alleen hoefden te expliciteren. Dit betekent dat we ervan uitgaan dat mensen al de beschikking hadden over een cognitief arsenaal om over argumentkwaliteit te oordelen en dat de criteria geen artefact van de onderzoekssituatie zijn. Gegeven het bestaan van spreekwoorden als “*je mag geen appels met peren vergelijken*” en “*één zwaluw maakt nog geen zomer*” lijken sommige criteria algemeen bekend te zijn.

Een belangrijke kanttekening hierbij is dat de criteria door taalgebruikers vaak op een minder abstract niveau geformuleerd worden. De manier waarop zij een criterium formuleren, is afhankelijk van de inhoud en formulering van het argument dat beoordeeld wordt. Zo werd bijvoorbeeld aan het volgende fragment het criterium ‘*Relevante overeenkomsten*’ toegekend: “*Nou het gaat ook om een moordenaar. En die krijgt ook geen toelage meer in zijn in de gevangenis. [...] Die hij waarschijnlijk daarvoor wel kreeg maar nou niet meer en dat is ook een uitkering van de overheid dus eigenlijk wel raar dat Willem van E wel AOW krijgt.*” Dit maakt een interpretatie van de uiting van respondent over een concreet argument naar de onderliggende abstracte regel noodzakelijk. In dit onderzoek is de betrouwbaarheid van deze interpretatie gecontroleerd door de overeenstemming tussen de eerste en tweede beoordelaar te controleren, welke varieerde tussen de .65 en .83. Deze overeenkomsten waren redelijk tot goed te noemen, maar de betrouwbaarheid van de interpretatie van uitingen als tekenen van gehanteerde evaluatiecriteria is slechts op één niveau bepaald. De betrouwbaarheid van de andere beslissingen in dit onderzoek zoals de indeling in analyse-eenheden en het besluit om een criterium toe te kennen, is niet vastgesteld. Er is voor gekozen om de betrouwbaarheid van de meest cruciale stap in het coderingsproces te controleren.

Ook de experimenten die gerapporteerd zijn in hoofdstuk 5 en 6 kennen een aantal beperkingen. Een eerste beperking is dat bij de manipulatiecheck van pragmatische argumentatie bleek dat de waargenomen waarschijnlijkheid van minder wenselijke effecten ook daalde. Hoewel deze criteria onafhankelijk van elkaar gemanipuleerd waren, bleken de oordelen over wenselijkheid en waarschijnlijkheid samen te hangen. Dit komt overeen met de resultaten van onderzoek naar de zogenaamde *desirability bias*. Giardini, Coricelli, Joffily en Sirigu (2008: 163) formuleren het als volgt:

“when people are required to forecast possible future events, they tend to be more confident in the occurrence of favourable events, with little or no regard for their objective likelihood.”

De invloed van deze *desirability bias* is in het experiment beperkt gebleven, omdat het

schenden van het criterium 'Effectiviteit' geen invloed heeft op de aanvaardbaarheid van het standpunt. Deze bias verklaart mogelijk dat het lastig is om de criteria onafhankelijk te manipuleren.

Een tweede beperking is dat er in het experiment geen controlegroep opgenomen was, waarvan de acceptatie van standpunten zónder argumentatie werd vastgesteld. Hierdoor is onduidelijk of sterke argumenten de acceptatie van het standpunt verhogen of zwakke argumenten de acceptatie verlagen. Het opnemen van een controleconditie zou nogal in het oog springend geweest zijn. In de meerderheid van de gevallen wordt de respondent een tekstje dat uit twee zinnen bestaat, voorgelegd. De controleconditie zou echter uit slechts één zin bestaan. Dit verschil is zo opvallend dat het zelfs bij perifere verwerking tot een effect op overtuigingskracht zou leiden.

Ook het gebruikte materiaal heeft gevolgen voor de generaliseerbaarheid van de resultaten van dit onderzoek. In het onderzoek is gebruik gemaakt van gemiddeld aanvaardbare standpunten. In termen van de *social judgment theory* zijn er standpunten gebruikt die in de *latitude of non-commitment* vielen (Sherif & Sherif, 1967). De *social judgment theory* onderscheidt drie latitudes. In de *latitude of acceptance* vallen de standpunten die als acceptabel worden gezien. In de *latitude of non-commitment* vallen de standpunten die neutraal gewaardeerd worden. In de *latitude of rejection*, ten slotte, vallen die standpunten die verworpen worden. Dit is een belangrijke beperking, omdat mensen het gemakkelijkst te overtuigen zijn van standpunten die in de *latitude of non-commitment* vallen (Sherif & Sherif, 1967). De resultaten van dit onderzoek kunnen niet gebruikt worden om uitspraken te doen over de invloed van argumentkwaliteit van standpunten die in de *latitude of acceptance or rejection* vallen. Bovendien kan de keuze voor gemiddeld aanvaardbare standpunten ertoe geleid hebben dat mensen minder gemotiveerd waren om de tekstjes diepgaand te verwerken, zeker in combinatie met de hoeveelheid teksten die zij moesten lezen. Motivatie wordt namelijk bepaald door de mate waarin mensen zich betrokken voelen bij het onderwerp. Gemiddeld aanvaardbare standpunten roepen vermoedelijk geen grote betrokkenheid bij de lezer op. Toch lijkt de betrokkenheid hoog genoeg geweest te zijn om de participanten tot centrale verwerking te bewegen, aangezien schendingen van criteria een negatief effect hebben op de overtuigingskracht van de aangeboden argumentatie.

Ook de keuze voor korte teksten beperkt de generaliseerbaarheid van dit onderzoek. In werkelijkheid vinden beïnvloedingspogingen zelden of nooit plaats met behulp van tweeregelige tekstjes. Hoeken en Hustinx (2007) toonden aan dat naarmate een tekst langer wordt, mensen meer moeite hebben om sterke van zwakke argumenten te onderscheiden. Hoewel het werken met één lange tekst de ecologische validiteit van het onderzoek sterk zou vergroten, heeft het twee grote nadelen. Ten eerste maakt een lange tekst het onmogelijk om meerdere items aan dezelfde proefpersoon voor te leggen. Ten tweede blijkt dat mensen bij langere teksten minder goed in staat zijn om verschillen in argumentkwaliteit te percipiëren (Hoeken, 2005).

7.4 SUGGESTIES VOOR VERVOLGONDERZOEK

In deze paragraaf worden op basis van de theoretische implicaties en de beperkingen van dit onderzoek een aantal suggesties voor vervolgonderzoek gedaan. Een voor de hand liggende suggestie is de keuze voor een meer natuurlijke setting. Hierbij kan gedacht worden aan minder aanvaardbare standpunten in een meer natuurlijke context, bijvoorbeeld in een medische folder. In dit geval krijgen mensen een langere tekst over één onderwerp aangeboden waarin meerdere argumenten verwerkt zijn. Deze argumenten kunnen systematisch gemanipuleerd worden op basis van de in dit onderzoek geïdentificeerde criteria. Met behulp van hardop-denken onderzoek kan dan worden vastgesteld of de respondenten inderdaad deze criteria gebruikt hebben bij het beoordelen van deze tekst. Rozendaal, Buijzen en Valkenburg (2012) hebben aangetoond dat het gebruik van de hardop-denken methode inderdaad een effectieve manier is om mensen gevoelig te maken voor verschillen in argumentkwaliteit. Dit biedt ook de mogelijkheid om criteria te onderzoeken die in deze opzet niet aan bod konden komen. Hoewel het risico op carry-over effecten toeneemt, kan een controlegroep (standpunt zonder argumentatie) inzicht geven in de absolute effecten van argumentatie.

In dit onderzoek wordt het uitblijven van een effect van het schenden van het criterium 'Effectiviteit' verklaard door de veronderstelde complexiteit van de taak. Om de juistheid van deze verklaring te toetsen, is onderzoek nodig waarin de cognitieve belasting van de ontvanger real-time gemeten wordt. Een redelijk eenvoudige manier om dit te doen, is om in een vergelijkbare opzet als in het experiment van hoofdstuk 6 de leestijden van verschillende standpunt-argumentcombinaties met elkaar te vergelijken.

Uit dit onderzoek blijkt dat mensen zowel schemaspecifieke als algemene criteria gebruiken om argumenten te beoordelen. Uit dit onderzoek wordt niet duidelijk hoe deze twee groepen criteria aan elkaar gerelateerd zijn. Juthe (2005) veronderstelt dat schemaspecifieke criteria specificaties zijn van het algemene criterium 'Relevantie'. Aanvullend empirisch onderzoek kan licht werpen op de relatie tussen schemaspecifieke en algemene criteria.

7.5 EPILOOG

In dit onderzoek is op een systematische manier de invloed van argumentkwaliteit op de overtuigingskracht van een tekst onderzocht. Kwalitatieve en kwantitatieve onderzoeken met een heterogene groep participanten hebben duidelijk gemaakt dat theoretische criteria onderdeel zijn van het cognitief arsenaal van taalgebruikers en dat het schenden van een aantal criteria van invloed is op de overtuigingskracht van een tekst, tenminste als de taalgebruikers de tekst centraal verwerken.



NOTEN

- 1 Onderbouwing voor waarschijnlijkheid en wenselijkheid als cruciale elementen bij het beoordelen van argumenten kan gevonden worden in de artikelen van Areni en Lutz (1988) over argumentkwaliteit gebaseerd op theorieën van beredeneerd gedrag en in Hoeken (1997; 2001a) waarin hij het concept argumentkwaliteit behandelt.
- 2 Argumentatie op basis van autoriteit wordt door Garssen (1997) gezien als een subtype van kentekenargumentatie waarin het schema voor kentekenargumentatie op een specifieke manier wordt toegepast.
- 3 Dit fragment en alle andere fragmenten die uit kranten afkomstig zijn, zijn ontleend aan het corpus van krantenartikelen dat Rosanne Hebing (2007) voor haar masterscriptie Bedrijfscommunicatie opgebouwd heeft.
- 4 De literatuur van voor 1986 is door Schellens (1985) geïnventariseerd.
- 5 Voorbeeld Schellens (1985: 187): “*Het grote voordeel van kruidengeneesmiddelen is eenvoudig gezegd: ‘Baat het niet dan schaadt het niet’. De heer Th. Oldenboom van Kruidendrogerij Jacob Hooij in Amsterdam bevestigt dat nog eens met even zo veel woorden: ‘Het voordeel van de meeste kruiden is dat ze niet verslavend werken.’*”
- 6 Garssen (2006: 59) verstaat onder ‘foros’ het argument, terwijl hij ‘thema’ definieert als het standpunt.
- 7 Freeley en Steinberg zijn bij het argument op basis van autoriteit niet opgenomen, omdat zij dit argumenttype niet bespreken.
- 8 In de stock issue leer vormt beleidsargumentatie het uitgangspunt. Een beleidsargument is een categorie van pragmatische argumentatie. In beleidsargumentatie wordt er een actie bepleit die consequenties heeft voor groepen mensen. Een pragmatisch argument wordt in een veel bredere context gebruikt, bijvoorbeeld wanneer iemand probeert te beslissen of hij vanavond naar de film zal gaan. Bij een beleidsmaatregel is het een voorwaarde dat er een noodzaak toe is. In dit kader is het logisch om de bestaande situatie als uitgangspunt te nemen.
- 9 Bij deze toets zijn 16 Chi-kwadraat toetsen uitgevoerd. Er waren drie antwoordmogelijkheden, niet in alle gevallen werden deze ook alle drie gebruikt. Dat verklaart het verschil in vrijheidsgraden. Ik heb de scores gerapporteerd waarbij de significantie het laagst was. Eén item liet, echter, geen significant effect zien ($\chi^2(1) = 1.00, p = .13$). We kunnen echter volhouden dat dit item succesvol gemanipuleerd is, aangezien geen enkele participant de voorkeur gaf aan de zwakke versie van het argument.
- 10 Het hoofdeffect van Kwaliteit werd gekwalificeerd door een significante interactie tussen Criterium * Kwaliteit ($F(1,99) = 5.10, p < .05, \eta^2 = .05$). Deze interactie laat zien dat een deskundige autoriteit niet significant hoger scoort dan een ondeskundige autoriteit (p

= .12, LSD-procedure). Mogelijk is dit effect echter het resultaat van één item waarin de manipulatie van kwaliteit niet tot een verschil in overtuigingskracht heeft geleid. Bij één van de items die een invulling waren van Schema 1 waarin de deskundigheid gemanipuleerd is, vinden we een gemiddelde van 3.36 (1.66) voor de sterke variant, terwijl de zwakke variant 3.44 (1.53) scoort. Een betrouwbare autoriteit scoort daarentegen wel hoger dan een niet betrouwbare autoriteit ($p < .001$, LSD-procedure).

- 11 Drie participanten hebben de vragen over hun sekse, leeftijd en opleidingsniveau niet beantwoord.
- 12 Šorm (2010) hanteerde als criterium voor uitsluiting van een participant dat deze alle cirkelredeneringen met een 7 beoordeeld moest hebben. In dit onderzoek is voor een andere grenswaarde gekozen, namelijk een participant heeft een cirkelredenering niet opgemerkt wanneer deze een hoger cijfer geeft dan de basisscore voor de conclusie (uit het vooronderzoek, zie appendix I) met daarbij twee maal de standaarddeviatie opgeteld. Er is geen enkele participant die alle vijf cirkelredeneringen hoger dan de grenswaarde beoordeelt. Er is vervolgens nog gekeken wat de effecten waren van het hanteren van een stringentere eis op de resultaten van het hoofdexperiment. Zo werd geanalyseerd wat de effecten waren als participanten slechts in vier, drie, twee, één en geen cirkelredenering getrap mocht zijn. Deze exercitie toonde alleen een dalende power aan, zonder dat argumentkwaliteit meer effect had op overtuigingskracht.
- 13 Er waren voor 78 participanten scores op beide instantiaties beschikbaar. Uit deze analyse bleek dat er geen hoofdeffect van Volgorde ($F(1,76) < 1$) was, bovendien bleek deze factor ook niet te interacteren met de andere variabelen. In deze analyse is er een tendens tot een hoofdeffect is van Schending van Criterium ($F(5, 380) = 2.19$, $p = .05$, $\eta^2 = .03$). Dit betekent dat het schenden van criteria mogelijk van invloed is op de overtuigingskracht van een argument op basis van autoriteit. Er trad een hoofdeffect van Instantiatie op ($F(1,76) = 4.84$, $p < .05$, $\eta^2 = .06$). Dit hoofdeffect duidt erop dat er een verschil is in de overtuigingskracht van beide instantiaties. De factor Instantiatie interacteert niet met Schending van Criterium ($F(5,380) = 1.33$, $p = .25$). Deze factor is dus niet van belang voor het effect van het schenden van criteria voor argumentkwaliteit.
- 14 Er waren voor 154 participanten scores op beide instantiaties beschikbaar. Voor de resterende 81 is er slechts een score op één instantiatie, omdat de andere niet voldeed aan de manipulatiecheck. De resultaten wijzen uit dat er een hoofdeffect is van Schending van Criterium ($F(2, 304) = 21.89$, $p < .001$, $\eta^2 = .13$). Dit betekent dat het schenden van criteria van invloed is op de overtuigingskracht van een argument op basis van analogie. Er is geen hoofdeffect van Instantiatie ($F(1,152) < 1$). Er is ook geen hoofdeffect van Volgorde ($F(1,152) < 1$). Er is ook geen interactie van Schending van Criterium * Volgorde ($F(2,304) < 1$). Net zo min als een interactie tussen Schending van Criterium * Instantiatie ($F(2,304) < 1$). Ook de interactie tussen Instantiatie * Volgorde was niet significant ($F(1,152) < 1$). Er was wel sprake van een drieweginteractie tussen Schending van Criterium * Instantiatie * Volgorde ($F(2,304) = 5.30$, $p < .01$, $\eta^2 = .03$). Om deze interactie te kunnen interpreteren, is de analyse uitgevoerd voor beide instantiaties apart. Voor de eerste instantiatie leverde dat opnieuw een hoofdeffect

van Schending van Criterium op ($F(2,386) = 15.02, p < .001, \eta^2 = .07$). Er was geen hoofdeffect van Volgorde ($F(1,193) = 1.24, p = .27$). De interactie tussen Schending van Criterium * Volgorde was (net) (niet) significant ($F(2,386) = 3.03, p = .05, \eta^2 = .02$). Geplande paarsgewijze vergelijkingen tussen de verschillende Schendingen van Criterium toonden aan dat een argument waarin het criterium *Relevante overeenkomsten* geschonden was even overtuigend was als een argument waarin geen criteria geschonden waren ($p = .49$). Een argument waarin geen criteria geschonden zijn, is wel overtuigender dan een argument waarin het criterium *Geen relevante verschillen* geschonden is ($p < .001$). Voor de tweede instantiatie leverde dat ook een hoofdeffect van Schending van Criterium op ($F(2,384) = 18.78, p < .001, \eta^2 = .09$). Er was opnieuw geen hoofdeffect van Volgorde ($F(1,192) < 1$). De interactie tussen Schending van Criterium * Volgorde was (net) (niet) significant ($F(2,386) = 2.61, p = .08, \eta^2 = .01$). Geplande paarsgewijze vergelijkingen tussen de verschillende Schendingen van Criterium toonden aan dat een argument waarin het criterium *Relevante overeenkomsten* geschonden was minder overtuigend was dan een argument waarin geen criteria geschonden waren ($p < .05$). Een argument waarin geen criteria geschonden zijn, is wel overtuigender dan een argument waarin het criterium *Geen relevante verschillen* geschonden is ($p < .001$). De interactie werd dus veroorzaakt doordat het schenden van het criterium *Relevante overeenkomsten* in de ene instantiatie wel effect op de overtuigingskracht had en in het andere geval geen significant effect opleverde. Aangezien de resultaten van beide instantiaties in dezelfde richting wijzen, worden beide instantiaties samengenomen.



REFERENTIES

- Areni, C. S. (2002). The proposition-probability model of argument structure and message acceptance. *The journal of consumer research*, 29(2), 168-187.
- Areni, C. S. (2003). The effects of structural and grammatical variables on persuasion: an elaboration likelihood model perspective. *Psychology & Marketing*, 20(4), 349-375.
- Areni, C. S., & Lutz, R. J. (1988). The role of argument quality in the elaboration likelihood model. In M. J. Houston (Red.), *Advances in Consumer Research* (Vol. 15, pp. 197-203). Provo, UT: Association for Consumer Research.
- Atkinson, K.M., Bench-Capon, T.J.M., & McBurney, P. (2004). Justifying practical reasoning. In: F. Grasso, C. Reed en G. Carenini (Red.), *Proceedings of the Fourth International Workshop on Computational Models of Natural Argument* (CMNA 2004), Valencia, Spain, pp. 87-90.
- Baarda, D.B, M.P.M. de Goede & J. Teunissen. (1995). *Basisboek kwalitatief onderzoek*. Houten: Educatieve Partners Nederland b.v..
- Baron, J. (2000). *Thinking and deciding* (3th ed.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Baron, J. (2004). Normative models of judgment and decision making. In D. J. Koehler & N. Harvey (Red.), *Blackwell handbook of judgment and decision making* (pp. 19-36). Malden, MA: Blackwell.
- Barth, E. & Krabbe, E. (1982). *From axiom to dialogue: a philosophical study of logics and argumentation*. Berlin: Walter de Gruyter.
- Bassok, M. & Medin, D.L. (1997). Birds of a feather flock together: Similarity judgments with semantically rich stimuli. *Journal of memory and language*, 36, 311-336.
- Blair, J.A., & Johnson, R.H. (1987). Argumentation as dialectical. *Argumentation*, 1, 41 – 56.
- Booth-Butterfield, S., & Welbourne, J. (2002). The Elaboration Likelihood Model: Its impact on persuasion theory and research. In J. P. Dillard & M. Pfau (Red.), *The persuasion handbook* (pp. 155-173). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Bowdle, B.F. & Gentner, D. (2005). The career of metaphor. *Psychological Review*, 112 (1), 193-216.
- Braet, A. (2004). The oldest typology of argumentation schemes. *Argumentation*, 18, 127 - 148.

- Burnkrant, R. E., & Howard, D. J. (1984). Effects of the use of introductory rhetorical questions versus statements on information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47(6), 1218-1230.
- Copi, I. M., & Cohen, C. (2009). *Introduction to logic* (13th ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Cummings, L. (2004). Analogical reasoning as a tool of epidemiological reasoning. *Argumentation*, 18, 427-444.
- Diestler, S. (2005). *Becoming a critical thinker. A user friendly manual* (4th ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Dillard, J. P., L. Shen, & R.G. Vail. (2007). Does perceived message effectiveness cause persuasion or vice versa? 17 consistent answers. *Human communication research*, 33, 467-488.
- Enschot – van Dijk, R. v., 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 F. H. v. Eemeren & J. A. Blair & C. A. Willard & A. F. S. Henkemans (Red.), *Anyone who has a view. Theoretical contributions to the study of argumentation* (Vol. 8, pp. 319-335). Dordrecht: Kluwer.
- Feteris, E. T. (2002). A pragma-dialectical approach of the analysis and evaluation of pragmatic argumentation in a legal context. *Argumentation*, 16, 349-367.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Flage, D. E. (2004). *The art of questioning. An introduction to critical thinking*. Upper Saddle River, NJ: Pearson.
- Fogelin, R. J., & Sinnott-Armstrong, W. (2005). *Understanding Arguments. An Introduction to Informal Logic* (7th ed.). Belmont, CA: Wadsworth.
- Freeley, A. J., & Steinberg, D. L. (2000). *Argumentation and debate. Critical thinking for reasoned decision making* (10th ed.). Belmont, CA: Wadsworth.
- Garssen, B. (1997). *Argumentatieschema's in pragma-dialectisch perspectief. Een theoretisch en empirisch onderzoek*. Amsterdam: IFOTT.
- Garssen, B. (2006). Letterlijke en figuurlijke vergelijkingen. In H. Hoeken & B. Hendriks & P. J. Schellens (Red.), *Studies in Taalbeheersing* (Vol. 2, pp. 53-61). Assen: Van Gorcum.

- Gentner, D. & Markman, A.B. (1997). Structure mapping in analogy and similarity. *American psychologist*, 52(1), 45-56.
- Gentner, D. (1983). Structure-mapping: A theoretical framework for analogy. *Cognitive science*, 7, 155-170.
- Giardini, F., Coricelli, G., Joffily, M., & Sirigu, A. (2008). Overconfidence in predictions as an effect of desirability bias. In: M. Abdellaoui & J.D. Hey (Red.) *Advanced in decision making under risk and uncertainty* (pp. 163-180). Berlin: Springer.
- Greenbaum, T.L. (1998). *The handbook for focus group research*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Gregan-Paxton, J. & Roedder John, D. (1997). Consumer learning by analogy: A model of internal knowledge transfer. *Journal of consumer research*, 24, 266-284.
- Hahn, U., & Oaksford, M. (2007). The rationality of informal argumentation: a Bayesian approach to reasoning fallacies. *Psychological review*, 114(3), 704-732.
- Harris, A., Hsu, A., & Madsen, J. (2012). Because Hitler did it! Quantitative tests of Bayesian argumentation using ad hominem. *Thinking & Reasoning*, 18(3), 311-343.
- Hartman, J. (2004). Using focus groups to conduct business communication research. *Journal of Business Communication*, 41(4), 402-410.
- Hastings, A. C. (1962). *A reformulation of the modes of reasoning in argumentation*. Unpublished dissertation: Northwestern University.
- Hebing, R. (2007). *Argumentatie: incognito of overduidelijk? Een corpusanalytisch onderzoek naar de indicatoren van vijf argumentatieschema's*. Master thesis: Radboud University Nijmegen.
- Heesacker, M., Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1983). Field dependence and attitude change: Source credibility can alter persuasion by affecting message-relevant thinking. *Journal of Personality*, 51(4), 653-666.
- Hoaglund, J. (2004). *Critical thinking* (4th ed.). Newport News, VA: Vale.
- Hoeken, H (2001a). Convincing citizens: the role of argument quality. In D. Janssen, & R. Neutelings (Eds.), *Reading and writing public documents* (pp. 147-169). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins.
- Hoeken, H. (1997) Een model voor de rol van argumenten in het overtuigingsproces. In H. v. d. Bergh, D. Janssen, N. Bertens & M. Damen (Red.), *Taalgebruik ontrafeld* (pp. 55-65). Dordrecht: Foris.

- Hoeken, H. (2001b). Anecdotal, statistical, and causal evidence: their perceived and actual persuasiveness. *Argumentation*, 15, 425-437.
- Hoeken, H. (2005). *Overtuigende taal*. Ongepubliceerde Oratie, Radboud Universiteit, Nijmegen.
- Hoeken, H., & Hustinx, L. (2003). The relative persuasiveness of anecdotal, statistical, causal and expert evidence. In F. H. v. Eemeren, J. A. Blair, C. A. Willard & A. F. S. Henkemans (Red.), *Proceedings of the fifth conference of the international society for the study of argumentation* (pp. 497-502). Amsterdam: Sic Sat.
- Hoeken, H., & Hustinx, L. (2007). The influence of additional information on the persuasiveness of flawed arguments by analogy. In F. H. v. Eemeren, J. A. Blair, C. A. Willard, & B. Garssen (Red.) *Proceedings of the sixth conference of the international society for the study of argumentation* (pp. 625-630) Amsterdam: SicSat.
- Hoeken, H., & Hustinx, L. (2009) When is statistical evidence superior to anecdotal evidence in supporting probability claims? The role of argument type. *Human Communication Research*, 35(4), 491-510.
- Hoeken, H., Timmers, R., & Schellens, P.J. (2012). Arguing about desirable consequences: what constitutes a convincing argument? *Thinking & Reasoning*, 18, 225-416.
- Hollihan, T. A., & Baaske, K. T. (1994). *Arguments and arguing; the products and process of human decision making*. Long Grove, IL: Waveland.
- Hornikx, J., & Hoeken, H. (2007). Cultural differences in the persuasiveness of evidence types and evidence quality. *Communication Monographs*, 74(4), 443-463.
- Hornikx, J. (2008). Comparing the actual and expected persuasiveness of evidence types: How good are lay people at selecting persuasive evidence? *Argumentation*, 22(4), 555-569.
- Hornikx, J., Starren, M., & Hoeken, H. (2003). Cultural influence on the relative occurrence of evidence types. In F. H. v. Eemeren & J. A. Blair & C. A. Willard & A. F. Snoeck Henkemans (Red.), *Proceedings of the fifth conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 531-536). Amsterdam: Sic Sat.
- Hustinx, L., Enschoot, R. van, Hoeken, H. (2007). Argument quality in the elaboration likelihood model: An empirical study of strong and weak arguments. In F. H. van Eemeren, J. A. Blair, C. A. Willard, & B. Garssen (Red.), *Proceedings of the sixth conference of the international society for the study of argumentation* (pp. 651-657). Amsterdam: SicSat.

- Janis, I.L. (1972). *Victims of groupthink: a psychological study of foreign-policy decisions and fiascoes*. Oxford: Houghton Mifflin.
- Johnson, B. T., Maio, G. R., & Smith-McLallen, A. (2005). Communication and attitude change: Causes, processes, and effects. In D. Albarracin, B.T. Johnson, & M.P. Zanna (Red.), *The handbook of attitudes* (pp.617-669). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Johnson, B. T., Smith-McLallen, A., Killeya, L. A., & Levin, K. D. (2004). Truth or consequences: Overcoming resistance to persuasion with positive thinking. *CHIP Documents*, 14.
- Jovičić, T. (2004). Authority-based argumentative strategies. *Argumentation*, 18, 1-24.
- Juthe, A. (2005). Argument by analogy. *Argumentation*, 19, 1-27.
- Kahane, H. (1992). *Logic and contemporary rhetoric. The use of reason in everyday life*. (6th ed.). Belmont, CA: Wadsworth.
- Katzav, J., & Reed, C. A. (2004). On argumentation schemes and the natural classification of arguments. *Argumentation*, 18(2), 239-259.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Kienpointer, M. (1992). *Alltagslogik. Struktur und Funktion von Argumentationsmustern*. Stuttgart: Froman-Holzboog.
- Knegtmans, J.J. (1996). *Kwaliteit van persuasieve communicatie: Eigenschappen van argumentatie in het Elaboration Likelihood Model*. Dissertatie Rijksuniversiteit Leiden.
- Krueger, R.A. & M.A. Casey. (2000). *Focus groups. A practical guide for applied research* (3rd. Ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Kruglanski, A. W., & Thompson, E. P. (1999). Persuasion by a single route: A view from the unimodel. *Psychological Inquiry*, 10(2), 83-109.
- Kuhn, D. (1991). *The skills of argument*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Layman, C. S. (2005). *The power of logic* (3rd ed.). New York, NY: McGraw Hill.
- McGuire, W.J. (2000) Standing on the shoulders of ancients: consumer research, persuasion, and figurative language. *Journal of consumer research* (27) 109-114.
- O'Keefe, D. J. (1993). Understanding social influence: relations between lay and technical perspectives. *Communication studies*, 44, 228-238.

- O'Keefe, D. J. (1995). Argumentation studies and dual-process models of persuasion. In F. H. v. Eemeren & R. Grootendorst & J. A. Blair & C. A. Willard (Red.), *Perspectives and Approaches. Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation* (Vol. 1, pp. 3-17). Amsterdam: Sic Sat.
- O'Keefe, D. J. (2002). *Persuasion. Theory & Research* (2nd ed.). Thousand Oaks: Sage.
- O'Keefe, D. J. (2012). The Relative Persuasiveness of Different Forms of Arguments-From-Consequences. *Communication Yearbook*, 36, 109-135.
- 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.
- Park, H.S., Levine, T.R., Kingsley Westerman, C.Y., Orfgen, R., & 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.
- Perelman, Ch. & L. Olbrechts-Tyteca. (1969). *The new rhetoric. A treatise on argumentation*. Notre Dame/London: University of Notre Dame Press.
- Perloff, R.M. (2003). *The dynamics of persuasion: Communication and attitudes in the 21st century* (2nd ed.). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1979). Issue involvement can increase or decrease persuasion by enhancing message-relevant cognitive processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1915-1926.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1984). The effects of involvement on responses to argument quantity and quality: Central and peripheral routes to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 69-81.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986a). *Communication and Persuasion. Central and Peripheral Routes to Attitude Change*. Berlin: Springer.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986b). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, vol. 19, (pp. 123-205). New York: Academic Press.
- Petty, R.E., Haugtvedt, C.P., & Smith, S.M. (1995). Elaboration as a determinant of attitude strength: Creating attitudes that are persistent, resistant, and predictive of behavior. In R.E. Petty, & J.A. Krosnick (Red.), *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 93-130). Mahwah, NJ: Erlbaum.

- Petty, R. E., & Wegener, D. T. (1999). The elaboration likelihood model: current status and controversies. In S. Chaiken & Y. Trope (Red.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 41-72). New York, NY: The Guilford Press.
- Reinard, J. C. (1991). *Foundations of argument. Effective communication for critical thinking*. Dubuque, IA: Wm. C. Brown.
- Reynolds, R. A., & Reynolds, J. L. (2002). Evidence. In J. P. Dillard & M. Pfau (Eds.), *The persuasion handbook* (pp. 427-444). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Rietveld, T., & Van Hout, R. (1993). *Statistical techniques for the study of language behaviour*. Berlijn: Mouton de Gruyter.
- Rips, L. (2002). Circular reasoning. *Cognitive science*, 26(6), 767-795 .
- Rokeach, M. (1973) *The nature of human values*. New York, NY: Free Press.
- Rozendaal, M., Buijzen, M., & Valkenburg, P.M. (2012). Think-Aloud Process Superior to Thought-Listing in Increasing Children's Critical Processing of Advertising. *Human Communication Research*, 38(2), 199-221.
- Schellens, P. J. (1985). *Redelijke argumenten*. Dordrecht: Foris.
- Schellens, P. J., & Jong, M. de (2004). Argumentation schemes in persuasive brochures. *Argumentation*, 18, 295-323.
- Schellens, P.J. & Lagerwerf, L. (2003). Principles in pragmatische argumentatie: Een analyse van de discussie over biotechnologie en voedsel. In L. van Waes, P. Cuvelier, G. Jacobs & I. de Ridder (Red.), *Studies in Taalbeheersing, volume 1* (pp. 416-427). Assen: Van Gorcum.
- Schellens, P. J. & Verhoeven, G. (1994). *Argument en tegenargument: Analyse en beoordeling van betogende teksten*. Groningen: Martinus Nijhoff.
- Shelley, C. (2004). Analogy counterarguments: A taxonomy for critical thinking. *Argumentation*, 18, 223-238.
- Sherif, C. W., & Sherif, M. (1967). *Attitude, ego-involvement, and change*. New York: Wiley.
- Smaling, A. (2003). Inductive, analogical, and communicative generalization. *International journal of qualitative methods*, 2(1), article 5.
- Snoeck Henkemans, A. F. (2003). Indicators of analogy argumentation. In F. H. v. Eemeren & J. A. Blair & C. A. Willard & A. F. Snoeck Henkemans (Red.), *Proceedings of the Fifth Conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 969-973). Amsterdam: Sic Sat.

- Šorm, E. (2010). *The good, the bad and the persuasive: Normative quality and actual persuasiveness of arguments from authority, arguments from cause to effect and arguments from example*. Utrecht: LOT.
- Šorm, E., Timmers, R. H. M., & Schellens, P. J. (2007). Determining laymen criteria: evaluating methods. In F. H. v. Eemeren, J. A. Blair, C. A. Willard, & B. Garssen (Eds.) *Proceedings of the sixth conference of the international society for the study of argumentation* (pp. 1321-1328). Amsterdam: SicSat.
- Taylor, S.E., & Thompson, S.C. (1982). Stalking the elusive “vividness” effect. *Psychological Review*, 89, 155-181.
- Timmers, R., Šorm, E., Schellens, P. J., & Hoeken, H. (2008). De redelijkheid en overtuigingskracht van normatief sterke en normatief zwakke argumenten. *Tijdschrift voor Taalbeheersing*, 30(2), 117-132.
- Van Eemeren, F. H. (2001). Fallacies. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Crucial Concepts in Argumentation Theory* (pp. 135-164). Amsterdam: University of Amsterdam Press.
- Van Eemeren, F. H., Garssen, B., & Meuffels, B. (2007). De conventionele deugdelijkheid van de pragma-dialectische discussieregels. *Tijdschrift voor taalbeheersing*, 29, 251-274.
- Van Eemeren, F.H. & Grootendorst, R. (1988). Rules for argumentation in dialogues. *Argumentation*, 2, 499-510.
- Van Eemeren, F. H., & Grootendorst, R. (2004). *A systematic theory of argumentation: The pragma-dialectical approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Van Eemeren, F. H., & Garssen, B. (Eds.). (2009). *Pondering on problems of argumentation: twenty essays on theoretical issues*. Dordrecht: Springer.
- Van Eemeren, F. H., Grootendorst, R., & Snoeck Henkemans, A. F. (1996). *Fundamentals of argumentation theory: A handbook of historical backgrounds and contemporary developments*. Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates.
- van Eemeren, F. H., Garssen, B., & Meuffels, B. (2009). *Fallacies and judgments of reasonableness: Empirical research concerning the pragma-dialectical discussion rules*. Dordrecht: Springer.
- Van Eemeren, F. H., Grootendorst, R., & Henkemans, A. F. S. (1997). *Handboek argumentatietheorie: historische achtergronden en hedendaagse ontwikkelingen*. Groningen: Martinus Nijhoff.

- Van Eemeren, F.H., Garssen, B., & Meuffels, B. (2003). De pragma-dialectische argumentatieschemaregel empirisch onderzocht. *Tijdschrift voor taalbeheersing*, 25(2), 158-180.
- Van Enschoot-Van Dijk, R., Hustinx, L., & Hoeken, H. (2003). The concept of argument quality in the elaboration likelihood model. In: F.H. van Eemeren, J.A. Blair, C.A. Willard, & A.F. Snoeck Henkemans (Red.). *Anyone Who Has a View* (pp. 319-335). Dordrecht: Springer.
- Walton, D. (1996). *Argumentation schemes for presumptive reasoning*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Walton, D. (1997). *Appeal to expert opinion. Arguments from authority*. University Park, PA: The Pennsylvania State University Press.
- Walton, D. (2005). Justification of argumentation schemes. *Australasian journal of logic*, 3, 1-13.
- Walton, D., & Godden, D. M. (2005, May). The nature and status of critical questions in argumentation schemes. In *The uses of argument: Proceedings of a conference at McMaster University* (pp. 476-484). Hamilton, Canada: Ontario Society for the Study of Augmentation.
- Walton, D., Reed, C., & Macagno, F. (2008). *Argumentation schemes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Warnick, B., & Inch, E. S. (1989). *Critical thinking and communication. The use of reason in argument*. New York: Macmillan.
- Weinstock, M., Neuman, Y., & Tabak, I. (2004). Missing the point or missing the norms? Epistemological norms as predictors of students' ability to identify fallacious arguments. *Contemporary educational psychology*, 29(77-94).



APPENDICES

APPENDIX A: HET GEBRUIK VAN ARGUMENTATIESCHEMA'S DOOR LEKEN BIJ DE ONDERSTEUNING VAN EVALUATIEVE STANDPUNTEN. VERSLAG VAN EEN VOORONDERZOEK.

Het doel van dit exploratieve empirisch onderzoek is om te inventariseren welke argumentatieschema's leken gebruiken bij de ondersteuning van een evaluatief standpunt.

De volgende onderzoeksvragen worden met dit onderzoek beantwoord:

1. Welke argumentatieschema's gebruiken leken op het gebied van argumentatietheorie om een evaluatief standpunt te verdedigen?

Op grond van de theoretische verkenning is gebleken dat het pragmatisch argument bruikbaar zou kunnen zijn in dit onderzoek. Een probleem dat geconstateerd werd, is dat actie en effect een dubbelrol spelen. Om te onderzoeken of deze dubbelrol problematisch zou kunnen zijn voor leken op het gebied van argumentatietheorie wordt de volgende onderzoeksvraag toegevoegd:

2. Gebruiken leken op het gebied van argumentatietheorie andere argumentatieschema's ter verdediging van een standpunt over de wenselijkheid van een effect, dan voor de verdediging van een standpunt over de wenselijkheid van een actie?

Materiaal

Het materiaal voor dit onderzoek bestond uit zes evaluatieve standpunten. Drie standpunten waren zogenaamde actiestandpunten. Dit type standpunt komt overeen met de conclusie van het argumentatieschema voor het pragmatisch argument (Actie A is gewenst). De andere drie standpunten waren zogenaamde toestandstandpunten. Dit type standpunt komt overeen met de tweede premisse van het pragmatisch argument (Gevolg B is gewenst). Om de reacties van de respondenten goed te kunnen vergelijken, is ervoor gekozen om bij één onderwerp zowel een actie- als een toestandstandpunt te creëren. De volgende actiestandpunten waren opgenomen in dit onderzoek:

- Het invoeren van de inburgeringsplicht voor allochtonen is wenselijk.
- Het invoeren van een milieubelasting op sterk vervuilende auto's is wenselijk.
- Invoering van hogere belastingtarieven voor topinkomens is wenselijk.

Daarnaast waren de volgende toestandstandpunten opgenomen:

- Een goede beheersing van de Nederlandse taal door allochtonen is wenselijk.
- Een vermindering van de uitstoot van schadelijke gassen door auto's is wenselijk.
- Kleinere verschillen tussen inkomens zijn wenselijk.

Vragenlijst

Er is een experiment uitgevoerd waarin elke participant één van de actiestandpunten of één van de toestandstandpunten kreeg. Vervolgens kregen de participanten de opdracht om zowel een sterk als een zwak argument te verzinnen ter verdediging van het standpunt. Daarna moesten ze uitleggen wat het ene argument sterker maakte dan het andere. Deze stap werd toegevoegd om er zeker van te zijn dat de participanten serieus nadachten over de argumenten.

Participanten

In totaal hebben er 132 participanten deelgenomen in dit onderzoek. Alle participanten waren eerstejaarsstudenten Bedrijfscommunicatie van de Radboud Universiteit Nijmegen. Aangezien de participanten geen training hebben gehad op het gebied van de argumentatietheorie, zijn ze te kwalificeren als leken op dit gebied. Uiteindelijk zijn er vier vragenlijsten niet meegenomen in de analyse, omdat deze participanten zich niet hielden aan de instructie één voor- en één tegenargument te geven, of omdat de participant geen argument gaf.

Procedure

De vragenlijst is afgenomen tijdens een college. De participanten werd gevraagd om individueel de vragenlijsten in te vullen. Het daadwerkelijke doel van het onderzoek werd verhuld door het onderzoek te presenteren als een poging om inzicht te krijgen in de manier waarop mensen argumenteren. Tijdens het volgende college zijn de participanten ingelicht over het daadwerkelijke doel van het onderzoek. Het invullen van de vragenlijst duurde ongeveer 15 minuten.

Data-analyse

De eerste stap in het analyseren van de vragenlijsten was het identificeren van de argumentatieschema's die de participanten gebruikt hebben. Hierbij werden de argumenten eerst gereconstrueerd in een vast format. Een participant die het standpunt 'het invoeren van een milieubelasting op sterk vervuilende auto's is wenselijk' moet verdedigen, gaf als sterk argument "*Door het invoeren van een milieubelasting zal er bewuster omgegaan worden met het milieu*". De reconstructie van deze argumentatie verliep als volgt:

1. Het standpunt werd in het vaste format "A is wenselijk" geplaatst. Dit betekende in dit geval: A (het invoeren van een milieubelasting op sterk vervuilende auto's) is wenselijk.
2. Het argument werd als volgt gereconstrueerd:
 - a. Eerst werd het element van het standpunt vervangen door de parameter A: Door A (het invoeren van een milieubelasting) zal er bewuster omgegaan worden met het milieu.
 - b. Vervolgens werd bepaald welk type argument er werd aangedragen. *Door A zal er bewuster omgegaan worden met het milieu*. In dit geval wordt er een causale redenering gebruikt. Dit levert de volgende abstractie op: A (het invoeren van een milieubelasting) leidt tot B (bewuster omgaan met het milieu).
3. Dit voorbeeld is daarom geassocieerd als pragmatische argumentatie. Het feit dat de participant niet expliciet vermeldt dat het bewuster omgaan met het milieu als een positief effect moet worden gezien, komt overeen met de manier waarop dit argumentatieschema in een meer natuurlijke context wordt ingezet (Schellens & de Jong, 2004: 303).

In de tweede analysestap zijn de argumentatieschema's die gebruikt werden ter verdediging van een actiestandpunt vergeleken met de argumentatieschema's die gebruikt zijn om een toestandstandpunt te verdedigen.

Resultaten

In deze paragraaf wordt getoond hoe vaak een bepaald argumentatieschema gebruikt is en of het patroon voor actie- en toestandstandpunten hetzelfde is. Vervolgens worden de argumentatieschema's die de participanten naar voren hebben gebracht, besproken.

In tabel 1 is weergegeven in welke mate de participanten gebruik hebben gemaakt van een bepaald argumentatieschema uitgesplitst naar type standpunt en kwaliteit van de argumentatie. De scores monden per kolom uit in 100%.

Tabel 1 Gebruikte argumentatieschema's onderscheiden naar kwaliteit als functie van het type standpunt (scores zijn percentages).

	Actie		Toestand	
	Sterk	Zwak	Sterk	Zwak
Pragmatisch argument	84.8	42.6	90.2	54.1
Argumentatie op basis van gedragsregels	15.2	39.7	3.3	29.5
Argumentatie op basis van waarderingsregels	0	16.2	6.6	14.8
Argumentatie op basis van analogie	0	1.5	0	0
Argumentatie op basis van autoriteit	0	0	0	1.6

Uit deze tabel wordt duidelijk dat de participanten een voorkeur hebben voor pragmatische argumentatie ter verdediging van evaluatieve standpunten. Daarnaast wordt duidelijk dat dit type zowel gebruikt kan worden voor sterke als voor zwakke argumenten. Een voorbeeld van een sterk pragmatisch argument is:

Door het invoeren van een milieubelasting zal er bewuster omgegaan worden met het milieu. (bewuster omgaan met het milieu is gewenst)

Dus: het invoeren van een milieubelasting op sterk vervuulende auto's is wenselijk

Uit de resultaten blijkt verder dat het onderscheid tussen actie- en toestandstandpunten geen invloed heeft op de voorkeur van leken voor pragmatische argumentatie. Voor beide type standpunten en zowel bij de sterke als de zwakke argumenten was pragmatische argumentatie het meest gebruikte type argumentatie.

Argumentatie op basis van waarderingsregels en argumentatie op basis van gedragsregels worden veelal ingezet als zwak argument. Een fragment waarin een participant een zwak argument op basis van gedragsregels gebruikt, is het volgende:

*"Het invoeren van de inburgeringsplicht voor allochtonen is wenselijk
Omdat het er nu eenmaal bij hoort om je in te burgeren."*

Een schematische reconstructie van dit argument ziet er als volgt uit:

Als je in Nederland wilt wonen, dan hoort het erbij om je in te burgeren (Als B het geval is, is Actie A op zijn plaats)

(Je wilt in Nederland wonen. (B is het geval)

Dus: het invoeren van de inburgeringsplicht voor allochtonen is wenselijk (Actie A is op zijn plaats).

Een voorbeeld dat gekwalificeerd werd als argumentatie op basis van waarderingsregels is:

*"Invoering van hogere belastingtarieven voor topinkomens is wenselijk
Dat is eerlijk."*

Een schematische reconstructie van dit argument ziet er als volgt uit:

Als invoering van hogere belastingtarieven voor topinkomens eerlijk is, dan is een invoering van hogere belastingtarieven voor topinkomens wenselijk (Als A eigenschap E heeft, is waardering W over A gerechtvaardigd)

Invoering van hogere belastingtarieven voor topinkomens is eerlijk (A heeft eigenschap E)

Dus: invoering van hogere belastingtarieven voor topinkomens is wenselijk (Waardering W over A is gerechtvaardigd)

Het onderscheid tussen actie- en toestandstandpunten is wel van belang voor argumentatie op basis van waarderingsregels en gedragsregels. Argumentatie op basis van gedragsregels wordt frequenter gebruikt bij actiestandpunten, terwijl argumentatie op basis van waarderingsregels vaker gebruikt wordt bij standpunten over een toestand.

Een voorbeeld van een bijdrage waarin argumentatie op basis van analogie gebruikt werd als zwak argument:

*“Invoering van hogere belastingtarieven voor topinkomens is wenselijk
Mensen met lagere inkomens moeten ook veel belasting betalen, mensen met hogere inkomens moeten dan dus gewoon nog meer belasting betalen.”*

In schema ziet de argumentatie er als volgt uit:

Mensen met lagere inkomens moeten ook veel belasting betalen (In geval A was X het geval/op zijn plaats)

(Belasting betalen voor mensen met lagere inkomens komt in relevante opzichten overeen met belasting betalen voor mensen met hogere inkomens) (B komt in relevante opzichten overeen met A)

Dus: invoering van hogere belastingtarieven voor topinkomens is wenselijk (in geval B is X het geval/op zijn plaats)

Ten slotte werd ook argumentatie op basis van autoriteit gevonden in de door de participanten aangedragen zwakke argumenten:

*“Een vermindering van de uitstoot van schadelijke gassen door auto's is wenselijk
De vermindering moet worden doorgezet want politici zeggen dat het van belang is.”*

Een schematische reconstructie hiervan ziet er als volgt uit:

Politici zeggen dat het belangrijk is dat een vermindering van de uitstoot van schadelijke gassen wordt doorgezet (Autoriteit A zegt P)

Dus: een vermindering van de uitstoot van schadelijke gassen door auto's is wenselijk (P)

De frequentie waarmee argumentatie op basis van analogie en argumentatie op basis van autoriteit gebruikt worden, is zo laag (beiden slechts één keer) dat daaruit geen patronen kunnen worden afgeleid.

Uit de resultaten bleek dat ook de leken bij pragmatische argumentatie verschillende argumentatieschema's gebruikten. Naast het basisschema (dat 81.5% van alle pragmatische argumentatie vormde), gebruikten de leken ook twee varianten van dit basisschema.

De eerst variant van het basisschema voor pragmatische argumentatie ziet er volgt uit:

Niet A leidt tot B

B is ongewenst

Dus: A is gewenst

Een bijdrage waaruit dit schema is afgeleid, is bijvoorbeeld

“Het invoeren van de inburgeringsplicht voor allochtonen is wenselijk

Omdat ze anders in de criminaliteit belanden.”

In het schema ziet de argumentatie er als volgt uit:

Het niet invoeren van de inburgeringsplicht voor allochtonen leidt ertoe dat ze in de criminaliteit belanden

(Het is ongewenst dat allochtonen in de criminaliteit belanden)

Dus: het invoeren van de inburgeringsplicht voor allochtonen is wenselijk

Een tweede variant op het basisschema is zichtbaar in dit fragment:

*“Een goede beheersing van de Nederlandse taal door allochtonen is wenselijk
Zonder beheersing van de Nederlandse taal is een goede participatie onmogelijk”*

Een reconstructie van deze argumentatie in de vorm van een schema ziet er als volgt uit:

Als allochtonen het Nederlands niet beheersen, is een goede participatie onmogelijk (Het niet uitvoeren A leidt tot niet B)

(Een goede participatie is gewenst (B is gewenst))

Dus: Een goede beheersing van de Nederlandse door allochtonen is wenselijk (A is gewenst)

Ook bij argumentatie op basis van gedragsregels gebruikten de leken naast het basisschema een variant hierop. In dit voorbeeld wordt argumentatie op basis van gedragsregels ingezet als zwakke argumentatie:

“Het invoeren van de inburgeringsplicht voor allochtonen is wenselijk.

Nederlanders zullen zich minder gauw aanpassen, dus wordt dat van de allochtonen verlangd.”

Wanneer deze argumentatie in een schema gegoten wordt, levert dat het volgende op:

Als Nederlanders zich niet aanpassen, dan moet de allochtonen dat doen (Als B niet het geval is, is Actie A op zijn plaats)

(Nederlanders passen zich niet aan (B is niet het geval))

Dus: het invoeren van de inburgeringsplicht voor allochtonen is wenselijk (Actie A is op zijn plaats).

Voor alle andere argumenttypen gold dat alleen het basisschema gebruikt werd.

Conclusie

Het doel van dit experiment was om te inventariseren welke argumenttypen leken gebruiken bij het verdedigen van een evaluatief standpunt. Uit het experiment valt af te leiden dat pragmatische argumentatie voor leken het meest voor de hand liggende argumentatietype is om in te zetten ter ondersteuning van een dergelijk standpunt. Daarop is besloten om ook dit argumenttype mee te nemen in het onderzoek. Argumentatie op basis van gedrags- en waarderingsregels zijn niet opgenomen in het onderzoek, omdat het gebruik ervan beperkt bleef tot drie standpunten. Daarbij gebruikten de respondenten dan ook vaak dezelfde argumenten van deze typen.

APPENDIX B: OPEN CASUS ARGUMENTATIE OP BASIS VAN AUTORITEIT

Wij willen je vragen om je in de volgende situatie te verplaatsen: je hebt gesolliciteerd naar een positie in de redactie van het actualiteitenprogramma *Nova*. Je bent nu op sollicitatiegesprek. Ik ben de P&O manager van *Nova*. Je krijgt de volgende casus:

Nova wil een debat uitzenden met als standpunt:

Televisiereclame gericht op kinderen is slecht

Jouw taak in de redactie is het uitnodigen van de gasten. Je dient twee gasten uit te nodigen, die het beiden met dit standpunt eens zijn:

één gast waarvan je denkt dat die dit standpunt goed kan verdedigen,
en
één gast waarvan je denkt dat die dit standpunt juist niet goed kan verdedigen.

Het doel van deze opdracht bij jouw sollicitatie is erachter komen of je in staat bent onderscheid te maken tussen geschikte en ongeschikte gasten.

Omdat het hier om een denkbeeldige special gaat, kan in principe iedereen (ook mensen die de Nederlandse taal niet machtig zijn of reeds overleden zijn) worden uitgenodigd. Mocht je eventueel geen naam weten van de persoon die je zou willen uitnodigen, maar wel diens functie (bijv. postbode of stucadoor) dan mag je ook een omschrijving geven van die gast.

APPENDIX C: GESLOTEN CASUS ARGUMENTATIE OP BASIS VAN AUTORITEIT

Er zijn verschillende manieren om energie op te wekken. Al deze methoden hebben hun eigen voor- en nadelen. Eén van de meest bediscussieerde methoden is het gebruik van kernenergie. Stel dat je het volgende standpunt moet verdedigen:

Kernenergie is de beste manier om energie op te wekken.

Om dit standpunt te onderbouwen, kun je een keuze maken uit onderstaande argumenten. Welke van deze argumenten zou je het liefst gebruiken om dit standpunt te verdedigen? Welke argumenten vind je juist erg zwak ter ondersteuning van het standpunt? Zou je een ordening aan kunnen brengen, waarbij 1 het beste argument is en 7 het slechtste argument?

- A. Sommige natuurkundigen van de Vrije Universiteit van Amsterdam vinden kernenergie de beste manier om energie op te wekken.
- B. Robert Oppenheimer, de vader van de atoombom, noemde kernenergie in de jaren 50 al de beste manier om energie op te wekken.
- C. De bekende voetballers Ruud van Nistelrooij, Edgar Davids en Edwin van der Sar vinden dat kernenergie de beste manier van energie-opwekking is.
- D. Ruud van Wijk, de voorzitter van Greenpeace Nederland, is van mening dat er geen betere manier van energie-opwekking bestaat.
- E. Dr. Frank Verbeet, als kernfysicus verbonden aan kerncentrale Borssele, is al jaren van mening dat kernenergie de beste wijze van energie-opwekking is.
- F. Dat kernenergie de beste methode van energie-opwekking is, vindt ook Wil Derben, 17-jarige VMBO-scholier.
- G. Prof. dr. G. Verhoeven, hoogleraar kernfysica aan de Technische Universiteit Delft, vindt dat onder bepaalde omstandigheden met behulp van kernenergie relatief goed energie opgewekt kan worden.

Keuze:

1. ___ 2. ___ 3. ___ 4. ___ 5. ___ 6. ___ 7. ___

APPENDIX D: OPEN CASUSSEN ARGUMENTATIE OP BASIS VAN ANALOGIE

Ik zou u willen vragen om u zich eens in de volgende situatie te verplaatsen. U hebt gesolliciteerd naar een baan als speechschrijver voor het ministerie van Justitie. U bent nu op sollicitatiegesprek. Ik ben de manager van de afdeling Personeelszaken en ik moet testen of u goede toespraken kunt schrijven. U krijgt de volgende opdracht:

U moet een toespraak schrijven voor de minister. In deze toespraak verdedigt hij de volgende stelling:

Het is wenselijk dat de gevangenen hun cel delen.

Als speechschrijver weet u dat u uw standpunt moet ondersteunen met sterke argumenten. Uw taak is nu om twee argumenten te geven die uw standpunt ondersteunen. U kiest ervoor om uw standpunt te ondersteunen met vergelijkingen. Geef

één sterke vergelijking die het standpunt goed ondersteunt
en
één zwakke vergelijking die het standpunt juist niet goed ondersteunt.

Nadat u een sterk en een zwak argument heeft gegeven, krijgt u de vraag waarom het ene argument sterker is ter ondersteuning is van het standpunt dan het andere argument.

Het doel van deze opdracht bij uw sollicitatie is erachter te komen of u in staat bent onderscheid te maken tussen sterke en zwakke argumenten. Dus:

Het is wenselijk dat de gevangenen hun cel delen,	
A. Het sterke argument:	B. Het zwakke argument:
want dat is vergelijkbaar met	want dat is vergelijkbaar met
.....
.....
.....
.....
.....
.....
De vraag die u straks wordt gesteld, luidt: waarom is argument A sterker ter ondersteuning van het standpunt dan argument B?	

Ik zou u willen vragen om u zich eens in de volgende situatie te verplaatsen. U hebt gesolliciteerd naar een baan als speechschrijver voor het ministerie van Volksgezondheid. U bent nu op sollicitatiegesprek. Ik ben de manager van de afdeling Personeelszaken en ik moet testen of u goede toespraken kunt schrijven. U krijgt de volgende opdracht:

U moet een toespraak schrijven voor de minister. In deze toespraak verdedigt hij de volgende stelling:

Het is wenselijk dat de accijns op calorierijke tussendoortjes (zoals een kroket of een Mars®, etc.) verhoogd wordt.

Als speechschrijver weet u dat u uw standpunt moet ondersteunen met sterke argumenten. Uw taak is nu om twee argumenten te geven die uw standpunt ondersteunen. U kiest ervoor om uw standpunt te ondersteunen met vergelijkingen. Geef

één sterke vergelijking die het standpunt goed ondersteunt
en
één zwakke vergelijking die het standpunt juist niet goed ondersteunt.

Nadat u een sterk en een zwak argument heeft gegeven, krijgt u de vraag waarom het ene argument sterker is ter ondersteuning is van het standpunt dan het andere argument.

Het doel van deze opdracht bij uw sollicitatie is erachter te komen of u in staat bent onderscheid te maken tussen sterke en zwakke argumenten. Dus:

Het is wenselijk dat de accijns op calorierijke tussendoortjes (zoals een kroket of een Mars®, etc.) verhoogd wordt,	
A. Het sterke argument:	B. Het zwakke argument:
want dat is vergelijkbaar met	want dat is vergelijkbaar met
De vraag die u straks wordt gesteld, luidt: waarom is argument A sterker ter ondersteuning van het standpunt dan argument B?	

APPENDIX E: GESLOTEN CASUSSEN ARGUMENTATIE OP BASIS VAN ANALOGIE

Duurzaamheid is één van de speerpunten van het nieuwe kabinet. Daarom is er een plan geopperd, waarbij de overheid subsidies gaat uitkeren aan woningcorporaties voor de bouw van duurzame huurhuizen. Deze woningen zijn zo goed geïsoleerd dat ze de helft minder energie verbruiken dan reguliere woningen.

Stel dat u het volgende standpunt moet verdedigen:

Het is wenselijk dat de overheid de bouw van duurzame huurhuizen subsidieert.

Om dit standpunt te onderbouwen, kunt u een keuze maken uit de onderstaande argumenten. Welke van deze argumenten vindt u sterk ter ondersteuning van dit standpunt? En welke argumenten vindt u juist zwak ter ondersteuning van dit standpunt? Zou u de argumenten willen ordenen, waarbij 1 het beste argument is en 5 het slechtste argument?

- A) In sommige gevallen subsidieert de overheid de bouw van installaties voor een duurzame productie van elektriciteit eveneens. Dus: het is wenselijk dat de overheid de bouw van duurzame huurhuizen subsidieert.
- B) Een vergelijkbaar geval is de milieusubsidie die de overheid toekent bij de aanschaf van een zuinige auto. Dus: het is wenselijk dat de overheid de bouw van duurzame huurhuizen subsidieert.
- C) De overheid draait ook op voor de kosten van de isolatie van de woningen rond luchthaven Schiphol. Dus: het is wenselijk dat de overheid de bouw van duurzame huurhuizen subsidieert.
- D) Een vergelijkbare situatie is dat groene stroom, dankzij de subsidies van de overheid, spotgoedkoop is in vergelijking met grijze stroom. Dus: het is wenselijk dat de overheid de bouw van duurzame huurhuizen subsidieert.
- E) De overheid betaalt ook tegemoetkomingen uit aan intensieve veehouderijen die vertrekken uit kwetsbare natuurgebieden. Dus: het is wenselijk dat de overheid de bouw van duurzame huurhuizen subsidieert.

Keuze:

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____

Gevangenen en hun rechten is een onderwerp dat de gemoederen altijd flink bezig houdt. Ook in de politiek is er veel aandacht voor. Op dit moment is er in de media veel aandacht voor de tot levenslang veroordeelde Willem van E, bijgenaamd het monster van Harkstede. Hij is veroordeeld voor de moord op drie prostituees. Hij ontvangt nu maandelijks een AOW uitkering (een algemene uitkering die iedereen boven de 65 krijgt).

Stel dat u het volgende standpunt moet verdedigen:

Het is onwenselijk dat de tot levenslang veroordeelde Willem van E. AOW krijgt.

Om dit standpunt te onderbouwen, kunt u een keuze maken uit de onderstaande argumenten. Welke van deze argumenten vindt u sterk ter ondersteuning van dit standpunt? En welke argumenten vindt u juist zwak ter ondersteuning van dit standpunt? Zou u de argumenten willen ordenen, waarbij 1 het beste argument is en 5 het slechtste argument?

- A) Een vergelijkbare situatie is die van John Kraaykamp Sr., 82 jaar oud. Hij houdt maar € 5,00 per maand van zijn AOW over om van te leven omdat hij moet bijdragen in de kosten van zijn onderhoud in het verpleegtehuis. Dus: het is onwenselijk dat de tot levenslang veroordeelde Willem van E. AOW krijgt.
- B) Een stout kind geef je toch ook geen snoepje. Dus: het is onwenselijk dat de tot levenslang veroordeelde Willem van E. AOW krijgt.
- C) Pieter en Rika, twee samenwonende 65+ers, worden eveneens gekort op hun AOW vanwege de financiële voordelen van het samenwonen. Dus: het is onwenselijk dat de tot levenslang veroordeelde Willem van E. AOW krijgt.
- D) Edwin, een 40-jarige bouwvakker, moet toch ook werken voor zijn geld. Dus: het is onwenselijk dat de tot levenslang veroordeelde Willem van E. AOW krijgt.
- E) Achmed B., de moordenaar van Theo van Gogh, krijgt ook geen arbeidsongeschiktheidsuitkering meer in de gevangenis. Dus: het is onwenselijk dat de tot levenslang veroordeelde Willem van E. AOW krijgt.

Keuze:

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____

APPENDIX F: OPEN CASUSSEN PRAGMATISCHE ARGUMENTATIE

Ik zou u willen vragen om u zich eens in de volgende situatie te verplaatsen. U hebt gesolliciteerd naar een baan als speechschrijver voor het ministerie van Volksgezondheid. U bent nu op sollicitatiegesprek. Ik ben de manager van de afdeling Personeelszaken en ik moet testen of u goede toespraken kunt schrijven. U krijgt de volgende opdracht:

U moet een toespraak schrijven voor de minister. In deze toespraak verdedigt hij de volgende stelling:

Het is wenselijk dat het aantal privé-klinieken in Nederland toeneemt.

Als speechschrijver weet u dat u uw standpunt moet ondersteunen met sterke argumenten. Uw taak is nu om twee argumenten te geven die uw standpunt ondersteunen. U kiest ervoor om uw standpunt te ondersteunen met gevolgen. Geef

één sterk argument dat het standpunt goed ondersteunt

en

één zwak argument dat het standpunt juist niet goed ondersteunt.

Nadat u een sterk en een zwak argument heeft gegeven, krijgt u de vraag waarom het ene argument sterker is ter ondersteuning is van het standpunt dan het andere argument.

Het doel van deze opdracht bij uw sollicitatie is erachter te komen of u in staat bent onderscheid te maken tussen sterke en zwakke argumenten. Dus:

Het is wenselijk dat het aantal privé-klinieken in Nederland toeneemt,	
A. Het sterke argument:	B. Het zwakke argument:
want een toename van het aantal privé-klinieken heeft als gevolg dat	want een toename van het aantal privé-klinieken heeft als gevolg dat
De vraag die u straks wordt gesteld, luidt: waarom is argument A sterker ter ondersteuning van het standpunt dan argument B?	

Ik zou u willen vragen om u zich eens in de volgende situatie te verplaatsen. U hebt gesolliciteerd naar een baan als speechschrijver voor het ministerie van Onderwijs. U bent nu op sollicitatiegesprek. Ik ben de manager van de afdeling Personeelszaken en ik moet testen of u goede toespraken kunt schrijven. U krijgt de volgende opdracht:

U moet een toespraak schrijven voor de minister. In deze toespraak verdedigt hij de volgende stelling:

Het is wenselijk dat de man-vrouw verhouding in topfuncties in het onderwijs gelijk is.

Als speechschrijver weet u dat u uw standpunt moet ondersteunen met sterke argumenten. Uw taak is nu om twee argumenten te geven die uw standpunt ondersteunen. U kiest ervoor om uw standpunt te ondersteunen met gevolgen. Geef

één sterk argument dat het standpunt goed ondersteunt

en

één zwak argument dat het standpunt juist niet goed ondersteunt.

Nadat u een sterk en een zwak argument heeft gegeven, krijgt u de vraag waarom het ene argument sterker is ter ondersteuning is van het standpunt dan het andere argument.

Het doel van deze opdracht bij uw sollicitatie is erachter te komen of u in staat bent onderscheid te maken tussen sterke en zwakke argumenten. Dus:

Het is wenselijk dat de man-vrouw verhouding in topfuncties in het onderwijs gelijk is,	
A. Het sterke argument:	B. Het zwakke argument:
want een gelijke man - vrouw verhouding in topfuncties in het onderwijs heeft als gevolg dat	want een gelijke man - vrouw verhouding in topfuncties in het onderwijs heeft als gevolg dat
.....
.....
.....
.....
.....
.....
De vraag die u straks wordt gesteld, luidt: waarom is argument A sterker ter ondersteuning van het standpunt dan argument B?	

APPENDIX G: GESLOTEN CASUSSEN PRAGMATISCHE ARGUMENTATIE

Het is bekend dat auto's een grote bron van vervuiling zijn. Ieder jaar neemt het aantal auto's op de Nederlandse wegen toe. Auto's zijn met name vervuilend vanwege de schadelijke stoffen die zij uitstoten.

Stel dat u het volgende standpunt moet verdedigen:

Een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen, zoals CO₂, fijnstof en roet, door auto's is wenselijk.

Om dit standpunt te onderbouwen, kunt u een keuze maken uit de onderstaande argumenten. Welke van deze argumenten vindt u sterk ter ondersteuning van dit standpunt? En welke argumenten vindt u juist zwak ter ondersteuning van dit standpunt? Zou u de argumenten willen ordenen, waarbij 1 het beste argument is en 5 het slechtste argument?

- A) Een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen zorgt ervoor dat de aarde minder snel opwarmt. Dus: een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto's is wenselijk.
- B) Een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen leidt ertoe dat het aantal auto's op de weg kan stijgen. Dus: een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto's is wenselijk.
- C) Een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen leidt ertoe dat mensen die dicht bij een snelweg wonen minder last hebben van stankoverlast. Dus: een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto's is wenselijk.
- D) Een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto's zorgt ervoor dat de kwaliteit van de lucht verbetert. Dus: een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto's is wenselijk.
- E) Een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto's leidt ertoe dat de overheid minder geld hoeft uit te geven om vervuiling tegen te gaan. Dus: een vermindering van de uitstoot van schadelijke stoffen door auto's is wenselijk.

Keuze:

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____

De overheid speelt met de gedachte om voor jongeren in de leeftijd van 15 tot 18 jaar een verplichte maatschappelijk stage in te voeren. Die maatschappelijke stage zou een voorbereiding zijn op het deelnemen aan het maatschappelijk leven.

Stel dat u het volgende standpunt moet verdedigen:

Het is wenselijk dat scholieren als een maatschappelijke stage gedurende 3 maanden 5 uur per week vrijwilligerswerk doen.

Om dit standpunt te onderbouwen, kunt u een keuze maken uit de onderstaande argumenten. Welke van deze argumenten vindt u sterk ter ondersteuning van dit standpunt? En welke argumenten vindt u juist zwak ter ondersteuning van dit standpunt? Zou u de argumenten willen ordenen, waarbij 1 het beste argument is en 5 het slechtste argument?

- A) Het uitvoeren van een maatschappelijke stage leidt ertoe dat scholieren minder tijd aan bijbaantjes besteden. Dus: het is wenselijk dat scholieren als een maatschappelijke stage vrijwilligerswerk doen.
- B) Het uitvoeren van een maatschappelijke stage zorgt ervoor dat scholieren een idee krijgen van wat zij later met hun leven willen gaan doen. Dus: het is wenselijk dat scholieren als een maatschappelijke stage vrijwilligerswerk doen.
- C) Het uitvoeren van een maatschappelijke stage zorgt ervoor dat scholieren minder snel zonder diploma hun school verlaten. Dus: het is wenselijk dat scholieren als een maatschappelijke stage vrijwilligerswerk doen.
- D) Een maatschappelijke stage zorgt ervoor dat scholieren minder snel in de criminaliteit verzeild raken. Dus: het is wenselijk dat scholieren als een maatschappelijke stage vrijwilligerswerk doen.
- E) Een maatschappelijke stage voor jongeren zorgt ervoor dat sectoren waarvoor nu te weinig personeel te vinden is, uit de problemen geholpen worden. Dus: het is wenselijk dat scholieren als een maatschappelijke stage vrijwilligerswerk doen.

Keuze:

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____

APPENDIX H: NULMETING VAN DE CONCLUSIES UIT HET ONDERZOEKSMATERIAAL

Overzicht van de oordelen van 71 gemiddeld aanvaardbare conclusies per argumenttype (N=40; Scores zijn minimaal 1, maximaal 7).

Conclusies pragmatisch argument	M (SD)
1. Het is wenselijk dat mensen die net hun rijbewijs hebben gehaald, niet 's nachts auto mogen rijden.	2.93 (1.85)
2. Het is wenselijk dat basisscholen in grote steden verplicht worden om hun leerlingen minimaal één keer in de week mee naar het bos te nemen.	4.55 (1.77)
3. De bouwvak zou afgeschaft moeten worden.	3.43 (1.87)
4. Het aanvragen van een spoeddebat in de Tweede Kamer moet bemoeilijkt worden.	3.68 (1.70)
5. Degene die de dagelijkse boodschappen voor het gezin doet, zou de schappen met kant-en-klaarmaaltijden moeten vermijden.	4.68 (1.59)
6. Wegwerkzaamheden op meerdere centrale plekken in één stad tegelijkertijd zouden verboden moeten worden.	5.15 (1.59)
7. Het is belangrijk dat kinderen gestimuleerd worden om minimaal één keer per maand een museum te bezoeken.	4.75 (1.65)
8. Het is wenselijk dat werknemers van een bedrijf minstens één keer per week samen borrelen.	3.95 (1.83)
9. Boeren zouden een hogere prijs voor hun melk moeten krijgen.	4.88 (1.68)
10. Bij een bevalling zouden vrouwen in Nederland standaard gewezen moeten worden op de mogelijkheid van een ruggenprik.	5.23 (1.80)
11. Dieren die gehouden worden voor hun vlees, zouden drie keer per dag te eten moeten krijgen.	4.43 (1.55)
12. Het is wenselijk om bij veel te vroeg geboren baby's de navelstreng later door te knippen.	3.85 (1.21)
13. Het is wenselijk dat voorrang voor auto's in een rouwstoet opnieuw wordt ingevoerd.	5.97 (.96)
14. Het uitbreiden van het vaderschapsverlof is een goede zaak.	6.13 (1.14)
15. Mensen die een cosmetische operatie willen laten uitvoeren, zouden voor hun operatie door een uitgebreid medisch team van diverse specialisten, zoals chirurgen, psychologen en diëtisten, gekeurd moeten worden.	4.73 (1.75)
16. Gemeentes zouden strenger moeten controleren op de naleving van de milieuvergunning door bedrijven.	6.00 (1.18)
17. Provincies zouden moeten investeren in nieuwbouwprojecten in kleine plattelandsgemeentes.	4.00 (1.83)

18. Het is belangrijk dat echtgenoten minimaal één keer per week bij de familie van hun partner op bezoek gaan.	3.18 (1.66)
19. Er zou een verbod op snijbloemen in ziekenhuiskamers ingevoerd moeten worden.	2.80 (1.57)
20. Na iedere val zouden ouders hun kinderen door een arts moeten laten controleren.	2.73 (1.65)
Conclusies pragmatisch argument	
21. De toenemende digitalisering van de dienstverlening is een prettige ontwikkeling.	3.53 (1.83)
22. Het is een goede zaak dat het aantal rupsen in Nederland is toegenomen.	4.53 (1.24)
23. Het is een goede zaak dat er in Afrika meer voorlichting wordt gegeven over de oorzaken en gevolgen van AIDS.	6.83 (.50)
24. Het is een goede zaak dat kinderen zo jong mogelijk de waarde van geld leren inzien.	5.63 (1.44)
25. Het is wenselijk dat kinderen die een hond hebben, er één keer per dag mee gaan wandelen.	5.85 (1.10)
26. De inperking van de vergoedingen op medicijnen is wenselijk.	3.23 (1.82)
27. Het is een goede zaak dat steeds meer scholieren kiezen voor een studie Duits.	4.73 (1.34)
28. Het is een goede zaak dat de rol van moderne technologie in de zorg toeneemt.	5.10 (1.37)
29. Het is verstandig dat ex-WAO'ers geholpen worden met zogenaamde brugbanen.	5.48 (1.28)
30. Het is prettig dat de mogelijkheid bestaat om via de e-mail een huisarts te raadplegen.	4.65 (1.92)
31. Het is een goede zaak dat vrouwen steeds langer borstvoeding geven.	4.85 (1.51)
32. Een toename van het aantal allochtone basisschooldirecteuren is wenselijk.	4.58 (1.60)
33. Het is goed dat ouders de mogelijkheid hebben om embryo's op erfelijke afwijkingen te laten controleren.	5.40 (1.45)
34. Het verbod op tv-reclame voor snoep en drank tot 21.00 uur is een goede zaak.	5.60 (1.60)
35. Het is verstandig dat de Nederlandse bevolking steeds vaker met PIN betaalt.	4.28 (1.68)
36. Het is een goede zaak dat mensen met psychische stoornissen sneller gedwongen opgenomen kunnen worden.	4.63 (1.81)
37. Het is wenselijk dat het internetgebruik van mensen strikt geregistreerd wordt.	2.28 (1.45)
38. De stijging van het aantal primaten in dierentuinen is een goede zaak.	3.60 (1.71)

39. Het is gewenst dat honden die tot het terriërras behoren, gemuilkorfd over straat gaan.	4.20 (1.49)
40. Het is wenselijk dat gynaecologen minder snel een keizersnede uitvoeren.	4.63 (1.43)
Conclusies argument op basis van analogie	
41. Het ligt voor de hand dat de salarissen van leraren in het basisonderwijs verhoogd worden.	5.35 (1.33)
42. Het is wenselijk dat illegaal in Nederland verblijven strafbaar wordt.	4.00 (2.20)
43. Treinen op drukke trajecten zouden veel beter zonder vaste vertrektijden kunnen rijden.	4.45 (2.04)
44. Een kleiner, maar goed beschermd leefgebied voor de grutto in Nederland is wenselijk.	4.88 (1.24)
45. Kinderen met weinig vriendjes moeten lid worden van een sportvereniging.	4.85 (1.67)
46. Het is wenselijk dat het aantal politieke partijen in Nederland toeneemt.	2.93 (1.51)
47. Het is een goede zaak dat de Minister van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij de Nederlandse vissers financieel ondersteunt.	4.15 (1.59)
48. Een hoge accijns op calorierijke tussendoortjes (zoals een kroket of een Mars®) is wenselijk.	4.38 (1.88)
49. Meer aanlegplaatsen voor plezierjachten in Grou (Friesland) zijn zeker acceptabel.	3.35 (1.48)
50. Mensen die onder het generaal pardon vallen, zouden voorrang moeten krijgen op de huurwoningmarkt.	4.08 (1.56)
51. Het is wenselijk dat studenten in het MBO een studentenkaart krijgen waarmee zij gratis of tegen een sterk gereduceerd tarief gebruik kunnen maken van het openbaar vervoer.	5.65 (1.25)
Conclusies argumenten op basis van autoriteit	
52. De toegenomen consumptie van fruitdranken in Nederland is een goede zaak.	4.28 (1.71)
53. Het is wenselijk dat er vallen gezet worden voor ratten en muizen bij de uitbraak van een besmettelijke dierziekte.	5.03 (1.86)
54. Het is belangrijk dat drukbezette managers twee keer in de week sporten.	4.78 (1.69)
55. Het is een slechte gewoonte om dagelijks koemelk te drinken.	3.48 (1.88)
56. Het verruimen van de zondagsopeningen van winkels is een slechte zaak.	4.35 (1.97)
57. Het natuurbeheer overlaten aan boeren is een goede zaak.	3.55 (1.71)
58. Het gebruik van biobrandstoffen is onwenselijk.	4.05 (1.77)
59. Het is een goede zaak dat mensen die langdurig onbetaald voor een ander persoon zorgen (mantelzorgers), vaker betaald verlof krijgen.	5.53 (1.41)

60. Het is belangrijk om iedere dag twee glazen licht alcoholische dranken te drinken.	3.33 (1.85)
61. Op zondag uitslapen is een slechte gewoonte.	2.78 (1.66)
62. Het is jammer dat de viering van Sinterklaas in veel Nederlandse gezinnen vervangen wordt door de komst van de Kerstman.	4.98 (1.92)
63. Het is wenselijk dat kinderen op jonge leeftijd meedoen aan sportwedstrijden.	4.25 (1.95)
64. Jongeren met acne zouden twee keer in de week een kwartier onder de zonnebank moeten gaan liggen.	3.18 (1.43)
65. Het samenvoegen van grote Nederlandse bedrijven die internationaal op dezelfde markt opereren, is wenselijk.	3.33 (1.72)
66. Het is verstandig om op elke boterham boter te smeren.	3.65 (2.11)
67. Het is leuker om dure wijn te drinken dan goedkope wijn.	3.38 (1.88)
68. Het is een goede zaak dat de overheid het “wonen op water” stimuleert.	4.31 (1.42)
69. Het is belangrijk dat het salaris van leraren in het voortgezet onderwijs stijgt.	5.50 (1.40)
70. Het is verstandig om je zomervakantie in maart te boeken.	3.23 (1.78)
71. Het is belangrijk dat Oost-Europeanen de kans krijgen om in Nederland aan het werk te gaan.	4.10 (1.84)

Overzicht van de oordelen van 9 extreme conclusies (N=40; Scores zijn minimaal 1, maximaal 7).

	M (SD)
1. De afname van het aantal dodelijke verkeersongelukken is gewenst.	6.60 (.87)
2. Het is wenselijk dat gezinnen met kinderen regelmatig pizza's eten.	2.30 (1.24)
3. Het is niet wenselijk dat mensen urenlang achter de computer zitten.	5.65 (1.25)
4. Het is wenselijk voor reumapatiënten om een hoog vetpercentage te hebben.	3.45 (.92)
5. Het is gewenst dat mensen met een verhoogde kans op hart- en vaatziekten regelmatig hun cholesterolgehalte laten controleren.	5.73 (1.57)
6. Het is wenselijk dat in gezinnen met kinderen exotische dieren, zoals slangen, aanwezig zijn.	1.60 (.90)
7. Het is een goede zaak dat veel uitgaansgelegenheden voorzien zijn van camera's.	5.23 (1.75)
8. Het is beter dat tweelingen apart van elkaar opgroeien.	1.75 (1.37)
9. Het is voor bedrijven zeer gunstig om een zo laag mogelijk ziekteverzuim te hebben.	5.93 (1.39)

APPENDIX I: EXPERIMENTEEL MATERIAAL ARGUMENTATIE OP BASIS VAN AUTORITEIT

Tekst 1

A: geen schending	Dr. Kees Hage, universitair docent Voedingsleer aan de Universiteit Wageningen stelt dat het een goede ontwikkeling is dat de consumptie van fruitdranken in Nederland is toegenomen. De toegenomen consumptie van fruitdranken in Nederland is dus een goede zaak.
B: schending van <i>Betrouwbaarheid</i>	Dr. Kees Hage, gepromoveerd op het gebied van de voedingsleer en nu werkzaam bij Riedel, bekend van bijvoorbeeld Appelsientje, stelt dat het een goede ontwikkeling is dat de consumptie van fruitdranken in Nederland is toegenomen. De toegenomen consumptie van fruitdranken in Nederland is dus een goede zaak.
C: schending van <i>Deskundigheid</i>	Kees Hage, eerstejaars student Voedingsleer aan de H.A.S. in Den Bosch stelt dat het een goede ontwikkeling is dat de consumptie van fruitdranken in Nederland is toegenomen. De toegenomen consumptie van fruitdranken in Nederland is dus een goede zaak.
D: schending van <i>Identificeerbaarheid</i>	Een universitair docent Voedingsleer aan de Universiteit Wageningen stelt dat het een goede ontwikkeling is dat de consumptie van fruitdranken in Nederland is toegenomen. De toegenomen consumptie van fruitdranken in Nederland is dus een goede zaak.
E: schending van <i>Correspondentie</i>	Dr. Kees Hage, universitair docent Voedingsleer aan de Universiteit Wageningen stelt dat het een goede ontwikkeling zou kunnen zijn dat de consumptie van fruitdranken in Nederland is toegenomen. De toegenomen consumptie van fruitdranken in Nederland is dus een goede zaak.
F: schending van <i>Recentheid</i>	Dr. Kees Hage, universitair docent Voedingsleer aan de Universiteit Wageningen, stelde 25 jaar geleden dat het een goede ontwikkeling is dat de consumptie van fruitdranken in Nederland is toegenomen. De toegenomen consumptie van fruitdranken in Nederland is dus een goede zaak.

Tekst 2

A: geen schending	De Nederlandse Beroepsvereniging voor Diëtisten meldt dat het een slechte gewoonte is om dagelijks koemelk te drinken. Het is dus een slechte gewoonte om dagelijks koemelk te drinken.
B: schending van <i>Betrouwbaarheid</i>	De Nederlandse Beroepsvereniging voor Kwekers van Sojabonen meldt dat het een slechte gewoonte is om dagelijks koemelk te drinken. Het is dus een slechte gewoonte om dagelijks koemelk te drinken.
C: schending van <i>Deskundigheid</i>	De Nederlandse Patiëntenvereniging voor mensen met voedingsallergieën meldt dat het een slechte gewoonte is om dagelijks koemelk te drinken. Het is dus een slechte gewoonte om dagelijks koemelk te drinken.

D: schending van <i>Identificeerbaarheid</i>	De website van een Nederlandse beroepsvereniging op het gebied van voeding meldt dat het een slechte gewoonte is om dagelijks koemelk te drinken. Het is dus een slechte gewoonte om dagelijks koemelk te drinken.
E: schending van <i>Correspondentie</i>	De Nederlandse Beroepsvereniging voor Diëtisten meldt dat het voor sommige mensen een slechte gewoonte is om dagelijks koemelk te drinken. Het is dus een slechte gewoonte om dagelijks koemelk te drinken.
F: schending van <i>Recentheid</i>	De Nederlandse Beroepsvereniging voor Diëtisten meldde in 1973 dat het een slechte gewoonte is om dagelijks koemelk te drinken. Het is dus een slechte gewoonte om dagelijks koemelk te drinken.

Tekst 3

A: geen schending	Dr. Bas van der Veen, universitair hoofddocent Vrijetijdswetenschappen aan de Universiteit van Tilburg meent dat het onwenselijk is dat winkels vaker op zondag open zijn. Het verruimen van de zondagsopeningen van winkels is dus een slechte zaak.
B: schending van <i>Betrouwbaarheid</i>	Dr. Bas van der Veen, gepromoveerd aan de Universiteit van Tilburg op het gebied van de Vrijetijdswetenschappen en nu werkzaam bij de Staatkundig Gereformeerde Partij (SGP), meent dat het onwenselijk is dat winkels vaker op zondag open zijn. Het verruimen van de zondagsopeningen van winkels is dus een slechte zaak.
C: schending van <i>Deskundigheid</i>	Bas van der Veen, student Vrijetijdswetenschappen aan de Universiteit van Tilburg meent dat het onwenselijk is dat winkels vaker op zondag open zijn. Het verruimen van de zondagsopeningen van winkels is dus een slechte zaak.
D: schending van <i>Identificeerbaarheid</i>	Een universitair hoofddocent Vrijetijdswetenschappen aan de Universiteit van Tilburg meent dat het onwenselijk is dat winkels vaker op zondag open zijn. Het verruimen van de zondagsopeningen van winkels is dus een slechte zaak.
E: schending van <i>Correspondentie</i>	Dr. Bas van der Veen, universitair hoofddocent Vrijetijdswetenschappen aan de Universiteit van Tilburg meent dat het mogelijk onwenselijk zou kunnen zijn dat winkels vaker op zondag open zijn. Het verruimen van de zondagsopeningen van winkels is dus een slechte zaak.
F: schending van <i>Recentheid</i>	Dr. Bas van der Veen, universitair hoofddocent Vrijetijdswetenschappen aan de Universiteit van Tilburg meende in 1992 dat het onwenselijk was dat winkels vaker op zondag open zijn. Het verruimen van de zondagsopeningen van winkels is dus een slechte zaak.

Tekst 4

A: geen schending	Het toonaangevende wetenschappelijke tijdschrift Nature meldt in haar meest recente nummer dat het wenselijk is dat het natuurbeheer aan agrariërs wordt overgelaten. Het natuurbeheer overlaten aan boeren is dus een goede zaak.
-------------------	--

B: schending van <i>Betrouwbaarheid</i>	Het toonaangevende vakblad voor agrarisch Nederland, De Boerderij, meldt in haar meest recente nummer dat het wenselijk is dat het natuurbeheer aan agrariërs wordt overgelaten. Het natuurbeheer overlaten aan boeren is dus een goede zaak.
C: schending van <i>Deskundigheid</i>	Het clubblad van de vogelaarsvereniging Schalkhaar, De Blauwe Kiekedief, meldt in haar meest recente nummer dat het wenselijk is dat het natuurbeheer aan agrariërs wordt overgelaten. Het natuurbeheer overlaten aan boeren is dus een goede zaak.
D: schending van <i>Identificeerbaarheid</i>	Een toonaangevend wetenschappelijk tijdschrift meldt in haar meest recente nummer dat het wenselijk is dat het natuurbeheer aan agrariërs wordt overgelaten. Het natuurbeheer overlaten aan boeren is dus een goede zaak.
E: schending van <i>Correspondentie</i>	Het toonaangevende wetenschappelijke tijdschrift Nature meldt in haar meest recente nummer dat het voor bepaalde gebieden wenselijk is dat het natuurbeheer aan agrariërs wordt overgelaten. Het natuurbeheer overlaten aan boeren is dus een goede zaak.
F: schending van <i>Recentheid</i>	Het toonaangevende wetenschappelijke tijdschrift Nature meldde in een nummer uit 1950 dat het wenselijk is dat het natuurbeheer aan agrariërs wordt overgelaten. Het natuurbeheer overlaten aan boeren is dus een goede zaak.

Tekst 5

A: geen schending	Dr. Toine Royackers, universitair docent Alternatieve Brandstoffen aan de Technische Universiteit Delft, claimt dat het gebruik van biobrandstof zoveel mogelijk vermeden moet worden. Dus: het gebruik van biobrandstoffen is onwenselijk.
B: schending van <i>Betrouwbaarheid</i>	Dr. Toine Royackers, gepromoveerd op het gebied van alternatieve brandstoffen en nu werkzaam bij Shell, claimt dat het gebruik van biobrandstof zoveel mogelijk vermeden moet worden. Dus: het gebruik van biobrandstoffen is onwenselijk.
C: schending van <i>Deskundigheid</i>	Toine Royackers, tweedejaars student Alternatieve Brandstoffen aan de Technische Universiteit Delft, claimt dat het gebruik van biobrandstof zoveel mogelijk vermeden moet worden. Dus: het gebruik van biobrandstoffen is onwenselijk.
D: schending van <i>Identificeerbaarheid</i>	Een universitair docent Alternatieve Brandstoffen aan de Technische Universiteit Delft claimt dat het gebruik van biobrandstof zoveel mogelijk vermeden moet worden. Dus: het gebruik van biobrandstoffen is onwenselijk.
E: schending van <i>Correspondentie</i>	Dr. Toine Royackers, universitair docent Alternatieve Brandstoffen aan de Technische Universiteit Delft, claimt dat het gebruik van biobrandstof in sommige gevallen vermeden moet worden. Dus: het gebruik van biobrandstoffen is onwenselijk.

F: schending van <i>Recentheid</i>	Dr. Toine Royackers, universitair docent Alternatieve Brandstoffen aan de Technische Universiteit Delft, claimde in zijn proefschrift uit 1997 dat het gebruik van biobrandstof zoveel mogelijk vermeden moet worden. Dus: het gebruik van biobrandstoffen is onwenselijk.
------------------------------------	--

Tekst 6

A: geen schending	Op het wetenschappelijke congres over spijsvertering presenteerden onderzoekers van het Amsterdamse Instituut voor Gezondheidspromotie de conclusies van hun onderzoek, dat uitwees dat het goed is om dagelijks twee glazen licht alcoholische dranken te consumeren. Dus: het is belangrijk om iedere dag twee glazen licht alcoholische dranken te drinken.
B: schending van <i>Betrouwbaarheid</i>	Op een congres over spijsvertering presenteerden onderzoekers van het Amsterdam Medisch Centrum de conclusies van hun door Heineken gesponsorde onderzoek, dat uitwees dat het goed is om dagelijks twee glazen licht alcoholische dranken te consumeren. Dus: het is belangrijk om iedere dag twee glazen licht alcoholische dranken te drinken.
C: schending van <i>Deskundigheid</i>	Op een presentatiemiddag van de praktijkonderzoeken van HBO-studenten Diëtetiek presenteerden drie studenten de conclusies van hun onderzoek, dat uitwees dat het goed is om dagelijks twee glazen licht alcoholische dranken te consumeren. Dus: het is belangrijk om iedere dag twee glazen licht alcoholische dranken te drinken.
D: schending van <i>Identificeerbaarheid</i>	Op een congres presenteerden onderzoekers de conclusies van hun onderzoek, dat uitwees dat het goed is om dagelijks twee glazen licht alcoholische dranken te consumeren. Dus: het is belangrijk om iedere dag twee glazen licht alcoholische dranken te drinken.
E: schending van <i>Correspondentie</i>	Op het wetenschappelijke congres over Spijsvertering presenteerden onderzoekers van het Amsterdamse Instituut voor Gezondheidspromotie de conclusies van hun onderzoek, dat uitwees dat het voor patiënten met de ziekte van Crohn goed is om dagelijks twee glazen licht alcoholische dranken te consumeren. Dus: het is belangrijk om iedere dag twee glazen licht alcoholische dranken te drinken.
F: schending van <i>Recentheid</i>	Op het wetenschappelijke congres over spijsvertering presenteerden onderzoekers van het Amsterdamse Instituut voor Gezondheidspromotie de conclusies van hun in 1991 uitgevoerde onderzoek, dat uitwees dat het goed is om dagelijks twee glazen licht alcoholische dranken te consumeren. Dus: het is belangrijk om iedere dag twee glazen licht alcoholische dranken te drinken.

Tekst 7

A: geen schending	Het is een goede zaak dat kinderen zo vroeg mogelijk meedoen aan sportwedstrijden, aldus een rapport van de onderzoeksdienst van het Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport. Het is dus wenselijk dat kinderen op jonge leeftijd meedoen aan sportwedstrijden.
-------------------	--

B: schending van <i>Betrouwbaarheid</i>	Het is een goede zaak dat kinderen zo vroeg mogelijk meedoen aan sportwedstrijden, aldus een rapport van de onderzoeksdienst van het Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport in opdracht van de ledenwervingsdienst van de KNVB. Het is dus wenselijk dat kinderen op jonge leeftijd meedoen aan sportwedstrijden.
C: schending van <i>Deskundigheid</i>	Het is een goede zaak dat kinderen zo vroeg mogelijk meedoen aan sportwedstrijden, aldus een verslag van drie studenten van het CIOS. Het is dus wenselijk dat kinderen op jonge leeftijd meedoen aan sportwedstrijden.
D: schending van <i>Identificeerbaarheid</i>	Het is een goede zaak dat kinderen zo vroeg mogelijk meedoen aan sportwedstrijden, aldus een rapport van een onderzoeksdienst. Het is dus wenselijk dat kinderen op jonge leeftijd meedoen aan sportwedstrijden.
E: schending van <i>Correspondentie</i>	Het kan een goede zaak zijn dat kinderen zo vroeg mogelijk aan bewegingssporten doen, aldus een rapport van de onderzoeksdienst van het Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport. Het is dus wenselijk dat kinderen op jonge leeftijd meedoen aan sportwedstrijden.
F: schending van <i>Recentheid</i>	Het is een goede zaak dat kinderen zo vroeg mogelijk meedoen aan sportwedstrijden aldus een rapport van de onderzoeksdienst van het Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport uit 1994. Het is dus wenselijk dat kinderen op jonge leeftijd meedoen aan sportwedstrijden.

Tekst 8

A: geen schending	De samenvoeging van grote Nederlandse bedrijven die internationaal op dezelfde markt opereren, verdient prioriteit, aldus een rapport van de onderzoeksdienst van het Ministerie van Economische Zaken. Het samenvoegen van grote Nederlandse bedrijven die internationaal op dezelfde markt opereren, is dus wenselijk.
B: schending van <i>Betrouwbaarheid</i>	De samenvoeging van grote Nederlandse bedrijven die internationaal op dezelfde markt opereren, verdient prioriteit, aldus een rapport van de onderzoeksdienst van het bekende fusiebegeleidingsbureau McKinsey. Het samenvoegen van grote Nederlandse bedrijven die internationaal op dezelfde markt opereren, is dus wenselijk.
C: schending van <i>Deskundigheid</i>	De samenvoeging van grote Nederlandse bedrijven die internationaal op dezelfde markt opereren, verdient prioriteit, aldus de bachelorscriptie van een aantal studenten economie van de Erasmus Universiteit. Het samenvoegen van grote Nederlandse bedrijven die internationaal op dezelfde markt opereren, is dus wenselijk.
D: schending van <i>Identificeerbaarheid</i>	De samenvoeging van grote Nederlandse bedrijven die internationaal op dezelfde markt opereren, verdient prioriteit, aldus een rapport van een economische onderzoeksdienst. Het samenvoegen van grote Nederlandse bedrijven die internationaal op dezelfde markt opereren, is dus wenselijk.

E: schending van <i>Correspondentie</i>	De samenvoeging van grote Nederlandse bedrijven die internationaal op dezelfde markt opereren, kan mogelijk positief zijn, aldus een rapport van de onderzoeksdienst van het Ministerie van Economische Zaken. Het samenvoegen van grote Nederlandse bedrijven die internationaal op dezelfde markt opereren, is dus wenselijk.
F: schending van <i>Recentheid</i>	De samenvoeging van grote Nederlandse bedrijven die internationaal op dezelfde markt opereren, verdient prioriteit, aldus een rapport uit 1984 van de onderzoeksdienst van het Ministerie van Economische Zaken. Het samenvoegen van grote Nederlandse bedrijven die internationaal op dezelfde markt opereren, is dus wenselijk.

Tekst 9

A: geen schending	Wetenschappers van het Stanford Institute for Consumption komen tot de conclusie dat mensen meer plezier beleven aan het drinken van een dure wijn dan aan het drinken van een goedkope wijn. Het is dus leuker om dure wijn te drinken dan goedkope wijn.
B: schending van <i>Betrouwbaarheid</i>	Wetenschappers van het Stanford Institute for Consumption komen in een door de Vereniging van Exclusieve Wijnproducenten gesponsord onderzoek tot de conclusie dat mensen meer plezier beleven aan het drinken van een dure wijn dan aan het drinken van een goedkope wijn. Het is dus leuker om dure wijn te drinken dan goedkope wijn.
C: schending van <i>Deskundigheid</i>	Studenten aan het Stanford Institute for Consumption komen tot de conclusie dat mensen meer plezier beleven aan het drinken van een dure wijn dan aan het drinken van een goedkope wijn. Het is dus leuker om dure wijn te drinken dan goedkope wijn.
D: schending van <i>Identificeerbaarheid</i>	Wetenschappers komen tot de conclusie dat mensen meer plezier beleven aan het drinken van een dure wijn dan aan het drinken van een goedkope wijn. Het is dus leuker om dure wijn te drinken dan goedkope wijn.
E: schending van <i>Correspondentie</i>	Wetenschappers van het Stanford Institute for Consumption komen tot de conclusie dat wijnkenners meer plezier beleven aan het drinken van een dure wijn dan aan het drinken van een goedkope wijn. Het is dus leuker om dure wijn te drinken dan goedkope wijn.
F: schending van <i>Recentheid</i>	Wetenschappers van het Stanford Institute for Consumption kwamen in 1986 tot de conclusie dat mensen meer plezier beleven aan het drinken van een dure wijn dan aan het drinken van een goedkope wijn. Het is dus leuker om dure wijn te drinken dan goedkope wijn.

Tekst 10

A: geen schending	Het is belangrijk dat de overheid zogenaamde waterwoningen stimuleert, betoogt de Stuurgroep Experimentele Volkshuisvesting in haar rapport. Het is dus een goede zaak dat de overheid het "wonen op water" stimuleert.
-------------------	---

B: schending van <i>Betrouwbaarheid</i>	Het is belangrijk dat de overheid zogenaamde waterwoningen stimuleert, betoogt de onderzoeksgroep Experimentele Volkshuisvesting van aannemer Ballast Nedam in haar rapport. Het is dus een goede zaak dat de overheid het “wonen op water” stimuleert.
C: schending van <i>Deskundigheid</i>	Het is belangrijk dat de overheid zogenaamde waterwoningen stimuleert, betoogt een groep derdejaarsstudenten Bouwkunde van de Technische Universiteit Eindhoven in hun verslag voor het vak Experimentele Volkshuisvesting. Het is dus een goede zaak dat de overheid het “wonen op water” stimuleert.
D: schending van <i>Identificeerbaarheid</i>	Het is belangrijk dat de overheid zogenaamde waterwoningen stimuleert, betoogt een stuurgroep in haar rapport. Het is dus een goede zaak dat de overheid het “wonen op water” stimuleert.
E: schending van <i>Correspondentie</i>	Het is mogelijk positief dat de overheid zogenaamde waterwoningen stimuleert, betoogt de Stuurgroep Experimentele Volkshuisvesting in haar rapport. Het is dus een goede zaak dat de overheid het “wonen op water” stimuleert.
F: schending van <i>Recentheid</i>	Het is belangrijk dat de overheid zogenaamde waterwoningen stimuleert, betoogt de Stuurgroep Experimentele Volkshuisvesting in haar rapport uit 1979. Het is dus een goede zaak dat de overheid het “wonen op water” stimuleert.

Tekst 11

A: geen schending	Dr. Richard van Kempen, lector aan de Hogeschool voor Toerisme en gepromoveerd op reisgedrag, stelt dat reizigers hun zomervakantie het beste in maart kunnen boeken. Het is dus verstandig om je zomervakantie in maart te boeken.
B: schending van <i>Betrouwbaarheid</i>	Dr. Richard van Kempen, gepromoveerd op reisgedrag en nu werkzaam bij de reisbrancheorganisatie ANVR, komt tot de conclusie dat reizigers hun zomervakantie het beste in maart kunnen boeken. Het is dus verstandig om je zomervakantie in maart te boeken.
C: schending van <i>Deskundigheid</i>	Richard van Kempen, derdejaars student aan de Hogeschool voor Toerisme, stelt dat reizigers hun zomervakantie het beste in maart kunnen boeken. Het is dus verstandig om je zomervakantie in maart te boeken.
D: schending van <i>Identificeerbaarheid</i>	Een lector aan de Hogeschool voor Toerisme en gepromoveerd op reisgedrag stelt dat reizigers hun zomervakantie het beste in maart kunnen boeken. Het is dus verstandig om je zomervakantie in maart te boeken.
E: schending van <i>Correspondentie</i>	Dr. Richard van Kempen, lector aan de Hogeschool voor Toerisme en gepromoveerd op reisgedrag, stelt dat reizigers hun intercontinentale zomervakantie het beste in maart kunnen boeken. Het is dus verstandig om je zomervakantie in maart te boeken.

F: schending van <i>Recentheid</i>	Dr. Richard van Kempen, lector aan de Hogeschool voor Toerisme en gepromoveerd op reisgedrag, stelde in 1989 dat reizigers hun zomervakantie het beste in maart kunnen boeken. Het is dus verstandig om je zomervakantie in maart te boeken.
------------------------------------	--

Tekst 12

A: geen schending	In het wetenschappelijke tijdschrift “Werkgelegenheid en Economie” publiceerden wetenschappers van de Erasmus Universiteit onderzoek, dat uitwees dat Oost-Europeanen de kans moeten krijgen om in Nederland aan het werk te gaan. Dus: het is belangrijk dat Oost-Europeanen de kans krijgen om in Nederland aan het werk te gaan.
B: schending van <i>Betrouwbaarheid</i>	In het tijdschrift “Werkgelegenheid en Economie” publiceerden wetenschappers van de Erasmus Universiteit door uitzendbureau Eastern European Professionals gesponsord onderzoek, dat uitwees dat Oost-Europeanen de kans moeten krijgen om in Nederland aan het werk te gaan. Dus: het is belangrijk dat Oost-Europeanen de kans krijgen om in Nederland aan het werk te gaan.
C: schending van <i>Deskundigheid</i>	In het studentenblad van de Economische Faculteit van de Erasmus Universiteit publiceerden studenten Economie onderzoek, dat uitwees dat Oost-Europeanen de kans moeten krijgen om in Nederland aan het werk te gaan. Dus: het is belangrijk dat Oost-Europeanen de kans krijgen om in Nederland aan het werk te gaan.
D: schending van <i>Identificeerbaarheid</i>	In een wetenschappelijk tijdschrift publiceerden wetenschappers onderzoek, dat uitwees dat Oost-Europeanen de kans moeten krijgen om in Nederland aan het werk te gaan. Dus: het is belangrijk dat Oost-Europeanen de kans krijgen om in Nederland aan het werk te gaan.
E: schending van <i>Correspondentie</i>	In het wetenschappelijke tijdschrift “Werkgelegenheid en Economie” publiceerden wetenschappers van de Erasmus Universiteit onderzoek, dat uitwees dat Oost-Europeanen waarschijnlijk geen gevaar zijn voor de Nederlandse werkgelegenheid. Dus: het is belangrijk dat Oost-Europeanen de kans krijgen om in Nederland aan het werk te gaan.
F: schending van <i>Recentheid</i>	In het wetenschappelijke tijdschrift “Werkgelegenheid en Economie” publiceerden wetenschappers van de Erasmus Universiteit in 1992 onderzoek, dat uitwees dat Oost-Europeanen de kans moeten krijgen om in Nederland aan het werk te gaan. Dus: het is belangrijk dat Oost-Europeanen de kans krijgen om in Nederland aan het werk te gaan.

APPENDIX J: EXPERIMENTEEL MATERIAAL ARGUMENTATIE OP BASIS VAN ANALOGIE

Tekst 1

A: geen schending	Een kleiner, maar dan goed beschermd leefgebied in Nederland was gunstig voor de Kievieten die in Nederland leven. De grutto en de Kieviet zijn beide vogels die veel eisen aan hun leefgebied stellen. Een kleiner, maar goed beschermd leefgebied voor de grutto in Nederland is dus ook wenselijk.
B: schending van <i>Relevante overeenkomsten</i>	Een kleiner, maar dan goed beschermd leefgebied in Nederland was gunstig voor de Kievieten die in Nederland leven. De grutto en de Kieviet zijn beide relatief kleine vogels die in graslanden leven. Een kleiner, maar goed beschermd leefgebied voor de grutto in Nederland is dus ook wenselijk.
C: schending van <i>Geen relevante verschillen</i>	Een kleiner, maar dan goed beschermd leefgebied in Nederland was gunstig voor de torenvalken die in Nederland leven. Een kleiner, maar goed beschermd leefgebied voor de grutto in Nederland is dus ook wenselijk.

Tekst 2

A: geen schending	Voor kinderen die net naar een andere woonplaats verhuisd zijn, is het belangrijk dat ze lid worden van een sportvereniging. Voor zowel kinderen die net naar een andere woonplaats verhuisd zijn als kinderen met weinig vriendjes kan het contact met andere kinderen positief uitpakken. Dus: kinderen met weinig vriendjes moeten eveneens lid worden van een sportvereniging.
B: schending van <i>Relevante overeenkomsten</i>	Voor kinderen die net naar een andere woonplaats verhuisd zijn, is het belangrijk dat ze lid worden van een sportvereniging. Voor zowel kinderen die net naar een andere woonplaats verhuisd zijn als kinderen met weinig vriendjes is sporten goed voor hun gezondheid. Dus: kinderen met weinig vriendjes moeten eveneens lid worden van een sportvereniging.
C: schending van <i>Geen relevante verschillen</i>	Voor kinderen met overgewicht, is het belangrijk dat ze lid worden van een sportvereniging. Dus: kinderen met weinig vriendjes moeten eveneens lid worden van een sportvereniging.

Tekst 3

A: geen schending	Het is terecht dat boeren in Nederland financieel ondersteund worden door middel van subsidies van de Europese Unie. Zowel de Nederlandse boeren als de Nederlandse vissers hebben moeite om het hoofd boven water te houden. Dus: het is een goede zaak dat de Minister van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij eveneens de Nederlandse vissers financieel ondersteunt.
-------------------	---

B: schending van <i>Relevante overeenkomsten</i>	Het is terecht dat boeren in Nederland financieel ondersteund worden door middel van subsidies van de Europese Unie. Zowel de Nederlandse boeren als de Nederlandse vissers zijn al eeuwenlang actief in Nederland. Dus: het is een goede zaak dat de Minister van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij eveneens de Nederlandse vissers financieel ondersteunt.
C: schending van <i>Geen relevante verschillen</i>	Het is terecht dat ouderen, werklozen en arbeidsongeschikten in Nederland financieel ondersteund worden door middel van uitkeringen. Dus: het is een goede zaak dat de Minister van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij eveneens de Nederlandse vissers financieel ondersteunt.

Tekst 4

A: geen schending	De hoge accijns op sigaretten is algemeen geaccepteerd. Sigaretten en calorierijke tussendoortjes zijn beide schadelijk voor de gezondheid. Een hoge accijns op calorierijke tussendoortjes (zoals een kroket of een Mars®) is dus ook wenselijk.
B: schending van <i>Relevante overeenkomsten</i>	De hoge accijns op sigaretten is algemeen geaccepteerd. Sigaretten en calorierijke tussendoortjes zorgen beide voor rommel op straat. Een hoge accijns op calorierijke tussendoortjes (zoals een kroket of een Mars®) is dus ook wenselijk.
C: schending van <i>Geen relevante verschillen</i>	De verhoging van het BTW-tarief is algemeen geaccepteerd. Een hoge accijns op calorierijke tussendoortjes (zoals een kroket of een Mars®) is dus ook wenselijk.

Tekst 5

A: geen schending	De uitbreiding van het aantal aanlegplaatsen voor plezierjachten in Eernewoude (Friesland) is door iedereen positief ontvangen. Zowel in Grou als in Eernewoude is watersport van groot belang voor de plaatselijke economie. Meer aanlegplaatsen voor plezierjachten in Grou (Friesland) zijn dus zeker ook acceptabel.
B: schending van <i>Relevante overeenkomsten</i>	De uitbreiding van het aantal aanlegplaatsen voor plezierjachten in Eernewoude (Friesland) is door iedereen positief ontvangen. Zowel Grou als Eernewoude hebben ongeveer 5000 inwoners. Meer aanlegplaatsen voor plezierjachten in Grou (Friesland) zijn dus zeker ook acceptabel.
C: schending van <i>Geen relevante verschillen</i>	De uitbreiding van het aantal aanlegplaatsen voor vrachtschepen in de Eemshaven is door iedereen positief ontvangen. Meer aanlegplaatsen voor plezierjachten in Grou (Friesland) zijn dus zeker ook acceptabel.

Tekst 6

A: geen schending	Mensen die in scheiding liggen, krijgen voorrang bij het vinden van een huurwoning. Zowel mensen die in scheiding liggen als mensen die onder het generaal pardon vallen, zitten in een uitzonderlijke situatie. Dus: mensen die onder het generaal pardon vallen, zouden eveneens voorrang moeten krijgen op de huurwoningmarkt.
B: schending van <i>Relevante overeenkomsten</i>	Mensen die in scheiding liggen, krijgen voorrang bij het vinden van een huurwoning. Zowel mensen die in scheiding liggen als mensen die onder het generaal pardon vallen, hebben geen geld voor een koopwoning. Dus: mensen die onder het generaal pardon vallen, zouden eveneens voorrang moeten krijgen op de huurwoningmarkt.
C: schending van <i>Geen relevante verschillen</i>	Senioren die plotseling extra zorg nodig hebben, krijgen voorrang bij het vinden van een plaats in een zorginstelling. Dus: mensen die onder het generaal pardon vallen, zouden eveneens voorrang moeten krijgen op de huurwoningmarkt.

APPENDIX K: EXPERIMENTEEL MATERIAAL PRAGMATISCHE ARGUMENTATIE

Tekst 1 (Schema 3)

A: geen schending	Als basisscholen in grote steden verplicht worden hun om leerlingen minimaal één keer in de week mee naar het bos te nemen, dan krijgen de kinderen meer frisse lucht binnen. Dus: het is wenselijk dat basisscholen in grote steden verplicht worden om hun leerlingen minimaal één keer in de week mee naar het bos te nemen.
B: schending van <i>Wenselijkheid effect</i>	Als basisscholen in grote steden verplicht worden hun om leerlingen minimaal één keer in de week mee naar het bos te nemen, dan leren de kinderen hoe het bos eruit ziet in de verschillende jaargetijden. Dus: het is wenselijk dat basisscholen in grote steden verplicht worden om hun leerlingen minimaal één keer in de week mee naar het bos te nemen.
C: schending van <i>Effectiviteit</i>	Als basisscholen in grote steden verplicht worden om hun leerlingen minimaal één keer in de week mee naar het bos te nemen, dan gaan de kinderen zich eerder inzetten voor een milieubeweging. Dus: het is wenselijk dat basisscholen in grote steden verplicht worden om hun leerlingen minimaal één keer in de week mee naar het bos te nemen.

Tekst 2 (Schema 4)

A: geen schending	Doordat er meer rupsen in Nederland zijn, zijn er weer meer vlinders te zien in Nederland. Dus: het is een goede zaak dat het aantal rupsen in Nederland is toegenomen.
B: schending van <i>Wenselijkheid effect</i>	Doordat er meer rupsen in Nederland zijn, kunnen rupsetende vogels gemakkelijker voedsel vinden. Dus: het is een goede zaak dat het aantal rupsen in Nederland is toegenomen.
C: schending van <i>Effectiviteit</i>	Doordat er meer rupsen in Nederland zijn, neemt het aantal zeldzame roofvogels in Nederland toe. Dus: het is een goede zaak dat het aantal rupsen in Nederland is toegenomen.

Tekst 3 (Schema 3)

A: geen schending	Als je minimaal één keer in de week bij de familie van je partner op bezoek gaat, dan leer je de achtergrond van je partner beter kennen. Het is dus belangrijk dat echtgenoten minimaal één keer per week bij de familie van hun partner op bezoek gaan.
B: schending van <i>Wenselijkheid effect</i>	Als je minimaal één keer in de week bij de familie van je partner op bezoek gaat, dan blijf je op de hoogte van de laatste nieuwtjes over de familie. Het is dus belangrijk dat echtgenoten minimaal één keer per week bij de familie van hun partner op bezoek gaan.
C: schending van <i>Effectiviteit</i>	Als je minimaal één keer in de week bij de familie van je partner op bezoek gaat, dan beland je minder snel in een scheiding. Het is dus belangrijk dat echtgenoten minimaal één keer per week bij de familie van hun partner op bezoek gaan.

Tekst 4 (Schema 4)

A: geen schending	De stijging van het aantal studenten bij de studie Duits zorgt ervoor dat het tekort aan leraren Duits in het voortgezet onderwijs teruggedrongen kan worden. Dus: het is een goede zaak dat steeds meer scholieren kiezen voor een studie Duits.
B: schending van <i>Wenselijkheid effect</i>	De stijging van het aantal studenten bij de studie Duits zorgt ervoor dat de Nederlandse universiteiten niet verder hoeven te bezuinigen op deze opleiding. Dus: het is een goede zaak dat steeds meer scholieren kiezen voor een studie Duits.
C: schending van <i>Effectiviteit</i>	De stijging van het aantal studenten bij de studie Duits zorgt ervoor dat Nederland zijn handelspositie in Duitsland verder kan versterken. Dus: het is een goede zaak dat steeds meer scholieren kiezen voor een studie Duits.

Tekst 5 (Schema 3)

A: geen schending	Als kinderen geregeld musea bezoeken, heeft dat een positief effect op hun algemene ontwikkeling. Het is dus belangrijk dat kinderen gestimuleerd worden om minimaal één keer per maand een museum te bezoeken.
B: schending van <i>Wenselijkheid effect</i>	Als kinderen geregeld musea bezoeken, leidt dat tot een positievere mening over musea. Het is dus belangrijk dat kinderen gestimuleerd worden om minimaal één keer per maand een museum te bezoeken.
C: schending van <i>Effectiviteit</i>	Als kinderen geregeld musea bezoeken, heeft dat een positief effect op hun schoolprestaties. Het is dus belangrijk dat kinderen gestimuleerd worden om minimaal één keer per maand een museum te bezoeken.

Tekst 6 (Schema 4)

A: geen schending	Als een vrouw ervoor kiest om haar kind langer dan vier maanden borstvoeding te geven, dan krijgt de baby minder vaak een infectieziekte, zoals buikgriep. Dus: het is een goede zaak dat steeds meer vrouwen ervoor kiezen om langer borstvoeding te geven.
B: schending van <i>Wenselijkheid effect</i>	Als een vrouw ervoor kiest om haar kind langer dan vier maanden borstvoeding te geven, dan is zij sneller op haar oude gewicht terug. Dus: het is een goede zaak dat steeds meer vrouwen ervoor kiezen om langer borstvoeding te geven.
C: schending van <i>Effectiviteit</i>	Als een vrouw ervoor kiest om haar kind langer dan vier maanden borstvoeding te geven, dan heeft zij minder kans om op latere leeftijd Reumatoïde Artritis te ontwikkelen. Dus: het is een goede zaak dat steeds meer vrouwen ervoor kiezen om langer borstvoeding te geven.

Tekst 7 (Schema 3)

A: geen schending	In gezinnen met opgroeiende kinderen waarin minder vaak kant-en-klaarmaaltijden worden gegeten, ontwikkelen de gezinsleden een gezonder eetpatroon. Dus: degene die de dagelijkse boodschappen voor het gezin doet, zou de schappen met kant-en-klaarmaaltijden moeten vermijden.
B: schending van <i>Wenselijkheid effect</i>	In gezinnen met opgroeiende kinderen waarin minder vaak kant-en-klaarmaaltijden worden gegeten, hebben de gezinsleden minder vaak last van een opgeblazen gevoel. Dus: degene die de dagelijkse boodschappen voor het gezin doet, zou de schappen met kant-en-klaarmaaltijden moeten vermijden.
C: schending van <i>Effectiviteit</i>	In gezinnen met opgroeiende kinderen waarin minder vaak kant-en-klaarmaaltijden worden gegeten, hebben de ouders minder last van opvoedkundige problemen. Dus: degene die de dagelijkse boodschappen voor het gezin doet, zou de schappen met kant-en-klaarmaaltijden moeten vermijden.

Tekst 8 (Schema 4)

A: geen schending	Doordat er meer apen in dierentuinen worden gehouden, kan het uitsterven van een aantal ernstig bedreigde apensoorten voorkomen worden. Het toegenomen aantal apen in dierentuinen is dus een goede zaak.
B: schending van <i>Wenselijkheid effect</i>	Doordat er meer apen in dierentuinen worden gehouden, kunnen kinderen meer apensoorten leren kennen. Het toegenomen aantal apen in dierentuinen is dus een goede zaak.
C: schending van <i>Effectiviteit</i>	Doordat er meer apen in dierentuinen worden gehouden, stijgen de overlevingskansen van apensoorten in het wild. Het toegenomen aantal apen in dierentuinen is dus een goede zaak.

Tekst 9 (Schema 3)

A: geen schending	Werknemers in bedrijven waar regelmatig samen geborreld wordt, werken beter samen. Het is dus wenselijk dat werknemers minstens één keer per week samen borrelen.
B: schending van <i>Wenselijkheid effect</i>	Werknemers in bedrijven waar regelmatig samen geborreld wordt, bezoeken elkaar vaker buiten werktijd. Het is dus wenselijk dat werknemers minstens één keer per week samen borrelen.
C: schending van <i>Effectiviteit</i>	Werknemers in bedrijven waar regelmatig samen geborreld wordt, hebben een grotere arbeidsproductiviteit. Het is dus wenselijk dat werknemers minstens één keer per week samen borrelen.

Tekst 10 (Schema 4)

A: geen schending	Doordat steeds meer mensen met PIN betalen, wordt het voor zakkenrollers minder aantrekkelijk om portemonnees te stelen. Dus: het is verstandig dat de Nederlandse bevolking steeds vaker met PIN betaalt.
B: schending van <i>Wenselijkheid effect</i>	Doordat steeds meer mensen met PIN betalen, hoeven supermarkten steeds minder wisselgeld in te kopen. Dus: het is verstandig dat de Nederlandse bevolking steeds vaker met PIN betaalt.
C: schending van <i>Effectiviteit</i>	Doordat steeds meer mensen met PIN betalen, zal het aantal overvallen op Nederlandse supermarkten dalen. Dus: het is verstandig dat de Nederlandse bevolking steeds vaker met PIN betaalt.

Tekst 11 (Schema 3)

A: geen schending	Door mensen die een cosmetische operatie willen laten uitvoeren, eerst uitgebreid te laten adviseren door een team van diverse specialisten, zullen er minder van dit soort operaties uitgevoerd worden. Dus: mensen die een cosmetische operatie willen laten uitvoeren, zouden voor hun operatie door een uitgebreid medisch team van diverse specialisten, zoals chirurgen, psychologen en diëtisten, geadviseerd moeten worden.
B: schending van <i>Wenselijkheid effect</i>	Door mensen die een cosmetische operatie willen laten uitvoeren, eerst uitgebreid te laten adviseren door een team van diverse specialisten, zullen de patiënten met een geruster gevoel de operatie ingaan. Dus: mensen die een cosmetische operatie willen laten uitvoeren, zouden voor hun operatie door een uitgebreid medisch team van diverse specialisten, zoals chirurgen, psychologen en diëtisten, geadviseerd moeten worden.
C: schending van <i>Effectiviteit</i>	Door mensen die een cosmetische operatie willen laten uitvoeren, eerst uitgebreid te laten adviseren door een team van diverse specialisten, zal het zelfvertrouwen van mensen die een cosmetische operatie willen laten uitvoeren, toenemen. Dus: mensen die een cosmetische operatie willen laten uitvoeren, zouden voor hun operatie door een uitgebreid medisch team van diverse specialisten, zoals chirurgen, psychologen en diëtisten, geadviseerd moeten worden.

Tekst 12 (Schema 4)

A: geen schending	Doordat het aantal allochtone basisschooldirecteuren is toegenomen, worden allochtone kinderen gestimuleerd om goed te presteren op school. Het toegenomen aantal allochtone basisschooldirecteuren is dus een goede zaak.
B: schending van <i>Wenselijkheid effect</i>	Doordat het aantal allochtone basisschooldirecteuren is toegenomen, wordt er gemakkelijker contact gelegd met ouders van allochtone kinderen. Het toegenomen aantal allochtone basisschooldirecteuren is dus een goede zaak.
C: schending van <i>Effectiviteit</i>	Doordat het aantal allochtone basisschooldirecteuren is toegenomen, wordt voorkomen dat allochtone kinderen zich ontwikkelen tot probleemjeugd. Het toegenomen aantal allochtone basisschool-directeuren is dus een goede zaak.



SUMMARY

Numerous persuasive attempts aim to influence us every day: We should talk about porn with our ten-year-olds, we should not eat too much fat or too many carbs, and we have to exercise regularly. Most of these attempts do not even reach us, a smaller portion gets noticed, and a tiny portion actually achieves its goal by affecting our beliefs. A question that has been puzzling scholars since antiquity is: What makes persuasive messages successful?

After years of contradictory research results and little progress, a breakthrough came with Petty and Cacioppo's Elaboration Likelihood Model (ELM). Their dual process model was able to explain the seemingly contradictory results of previous studies by distinguishing two modes of assessing a claim's acceptability. People can opt for the quick and dirty *peripheral* route or for the cognitively more challenging *central* route. People's motivation and ability determine which route they will take. If people are not motivated and/or not able to spend their cognitive energy on message processing, the outcome of the persuasion process depends on the presence of so-called *peripheral* cues. For example, a picture of a man in a white coat could lead to the following train of thought: "he wears a lab coat, so he is a scientist, so he is knowledgeable on this subject, therefore he will probably be right, and so I will accept his claim." If people are both motivated and able to scrutinize the persuasive message and match it with their previous knowledge on the subject, acceptance of the message's claim depends on the quality of the arguments provided in the message. This is the so-called *central* route. Attitude change obtained via the *central* route is more resistant to counter persuasion and is a better predictor of subsequent behaviour.

Petty and Cacioppo do not have an answer to the question: What criteria determine the quality of an argument? In their studies they opted for an empirical definition of argument quality, which means that they had respondents determine if arguments are strong or weak. This operationalization has been frequently criticized and a number of scholars have called for a more theoretically grounded operationalization of argument quality. This, then, is one of the aims of the present study.

To objectify the concept of argument quality in persuasion research, an argumentation theoretical approach has been chosen. In argumentation theory, criteria are formulated that an acceptable argument should meet. Some argumentation theoretical approaches distinguish various types of arguments (so called *argumentation schemes*). In these approaches, criteria for determining the quality of arguments are specific for the argument type at hand. If language users, when centrally processing a persuasive message, use these scheme-specific criteria for assessing the quality of an argument, then violating these criteria will make an argument less persuasive.

To test this hypothetical line of reasoning, this study has been restricted to evaluative claims of the type "effect E is desirable" and three types of argumentation have been selected: argumentation from authority, argumentation from analogy, and argumentation from consequences. These argument types are widely acknowledged in the literature on argument schemes and they can be used to support evaluative claims.

The first research question is:

RQ1: To what extent do criteria for argument quality used by laypeople correspond to the criteria developed in argumentation theory to determine the quality of argumentation from authority, argumentation from analogy, and argumentation from consequences in support of an evaluative claim?

To answer this question two subquestions were developed:

RQ1.1: Which criteria were developed in argumentation theory to determine the quality of argumentation from authority, argumentation from analogy, and argumentation from consequences?

RQ1.2: Which criteria do laypeople use to determine the quality of argumentation from authority, argumentation from analogy, and argumentation from consequences?

This part of my study can also enhance the conventional validity of argumentation theories through assessing to what extent lay people in the field of argument theory know and use scheme-specific criteria.

To test the ELM's prediction that if a message is processed via the *central* route normatively strong arguments will be more persuasive than normatively weak arguments, the second research question is:

RQ2: Is argumentation from authority, argumentation from analogy, and argumentation from consequences that meets criteria for argument quality more persuasive than argumentation from authority, argumentation from analogy and argumentation from consequences that violates these criteria?

Criteria for argument quality

The research method employed for answering research question 1.1 was identical for all three types of arguments. First, relevant publications in the field of argumentation theory were selected. Then an inventory was made of the criteria that had been proposed for the type of argument at hand revealing criteria that were differently phrased yet referred to the same underlying criterion. Finally, for each type of argument, a set of criteria was identified representing the criteria proposed in the literature.

To identify the criteria actually used by laypeople, a method had to be developed. In a methodological pre-test, focus groups versus individual interviews and open versus closed cases have been compared to select a suitable method. In the open case participants had to come up with a strong and a weak argument from authority. Subsequently, in a focus group discussion or an individual interview, they had to explain what made their strong argument stronger than the weak one. Next they received a closed case. The closed case consisted of a claim and seven supporting arguments. All arguments violated one of the theoretical criteria for argumentation from authority. First, the participant had to individually rank order the seven arguments based on their quality as support for the claim. Then they had to explain their choice either in an individual interview or in a focus group. The cases were intended to force participants to reflect on their criteria for argument quality. Participants always received the open case first. In the pre-test it was established that individual interviews in which both an open and closed case were used, provided the most results. At the same time, the results of this pre-test were used to detect laypeople's criteria for argumentation from authority. In the studies on argumentation from analogy and argumentation from consequences individual interviews were conducted in which an open and a closed case was used.

The participants in the methodological pre-test were Dutch students (N=24) who were interviewed by Master students. In the studies on argumentation from analogy and argumentation from consequences, the participants (N=22 for each study) were visitors of

Nijmegen's public library. In these cases, the interviews were conducted by the researcher. All interviews were audiotaped. The tape was transcribed afterwards and a content analysis was performed on the transcripts.

The answer to RQ1 is that laymen criteria use type specific criteria for argument quality and that these criteria are similar to the criteria that have been proposed in the literature. Below, a more detailed overview of the results per type of argument are presented.

Argumentation from authority

Argumentation from authority consists of a claim supported by a statement of an expert. The following criteria were both frequently mentioned in the literature and frequently used by laymen to evaluate the quality of argumentation from authority: 'Expertise: Is A an expert in the area of standpoint P?', 'Reliability: Is A reliable?', 'Identifiability: Is A identifiable?' and 'Recency: Is P not outdated?'. 'Expertise' and 'Reliability' were also frequently used spontaneously by participants if they were asked to come up with a strong and a weak argument.

The criteria 'Internal consistency: Is P in accordance with other statements from A?', 'Correspondence: Does the conclusion match P?' and 'External consistency: Is P in accordance with statements and information from other authorities?' were used by a limited number of participants only. This suggests that these criteria are part of the cognitive resources of some laymen.

The laymen also used some criteria that did not have a counterpart in the literature. Some of these criteria can be considered a result of the assignment and the material that the participants were given, but two criteria are of interest: 'Confidence in statement: Is A confident enough in his statement?' and 'Hedged statement: Is A not too confident in his statement?' Whereas some participants considered an argument of high quality if the source appeared very confident in his claim, other participants regarded the same argument of lower quality because they considered the source overconfident. These criteria were used by quite a number of participants.

Argumentation from analogy

Argumentation from analogy consists of a claim supported by a similar case in which the claim was acceptable. The criteria 'Relevant similarities: Are the similarities between C_1 en C_2 relevant with a view to the conclusion?', 'No relevant differences: Are there no differences between C_1 en C_2 that are relevant with a view to the conclusion?' and 'Acceptability in C_1 : Is A acceptable in C_1 ?' were used by the majority of participants when evaluating argumentation from analogy. These criteria were also used to evaluate arguments that the participants came up with in the open case. So they can be considered common.

Theoretical criteria that were not used by laypeople were: 'Completeness: Has all available relevant information about C_1 en C_2 been used?' and 'Counter example: Are there one or more other cases that are relevant and similar to C_p , but in which A is untrue or unacceptable?' These criteria were not mentioned spontaneously in reaction to the open case. It was not possible to operationalize these criteria in the closed case. Therefore, lay people may know these criteria but they do not use them spontaneously when inventing strong and weak arguments.

Argumentation from consequences

Argumentation from consequences consists of a claim about the desirability of an action supported by a causal generalization of the type “Action A leads to Effect E” and a premiss in which the (un)desirability of the effect was stated. In this study, I only focused on argumentation from consequences in which the desirability of the effect was stated. The criteria ‘*Desirability effect: Is B desirable?*’ and ‘*Cause sufficiency: Does A lead to B?*’ were used by a large majority of participants for the evaluation of argumentation from consequences. These criteria appear to be part of the tools laymen use to distinguish strong from weak arguments, because they are frequently used by participants and because they are used to create strong and weak arguments in the open case.

The criteria identified in the literature, ‘*Costs: Do A’s benefits outweigh A’s disadvantages?*’ and ‘*Efficiency: Is A the most efficient way to reach B?*’ were used by a limited number of participants. This shows that these criteria are part of the cognitive resources of some laymen.

Criteria that were not used by the participants in our study were ‘*Legitimacy: Is A permissible?*’ and ‘*Feasibility: Is A feasible?*’. It proved neither possible to manipulate these criteria in the closed case nor were they employed by participants in the open case. Although laymen criteria and theoretical criteria for argument quality are similar to a large extent, this conclusion should be qualified. Not all theoretical criteria are employed by laypeople. This does not necessarily imply that laypeople do not know or use these criteria. Their absence could be explained by the stimulus material because not all criteria could be operationalized in the closed case. Moreover, laymen also use criteria that have not been discussed in the argument literature. Finally, it should be mentioned that whereas some criteria were used by virtually all participants, others were only employed by some.

In addition to scheme specific criteria, some general criteria for the evaluation of argument quality, such as relevance or acceptability, were also applied by the laypeople. The laypeople used exclusively scheme specific criteria for the evaluation of argumentation from authority, but a mix of general and type specific criteria was used for the other two types.

Argument quality and persuasion

Chapters 5 and 6 report on experiments aimed at answering the following question:

RQ2: Is argumentation from authority, argumentation from analogy, and argumentation from consequences that meet criteria for argument quality more persuasive than argumentation from authority, argumentation from analogy and argumentation from consequences that violate these criteria?

The first experiment (chapter 5) was a pilot-test aiming at investigating the relation between perceived argument quality and actual persuasiveness. Participants received a questionnaire with sixteen short texts. Each text consisted of a conclusion and an argument in support of that conclusion. Two types of arguments were used in this study: argument from authority and argument from cause to effect. The arguments either met all criteria for argument quality or violated one of them. Actual persuasiveness was measured by having participants (N=50) rate on a seven point Likert scale to what extent they agreed with the conclusion. Perceived argument quality was measured by having another group of participants (N=50) indicate on a seven point Likert scale to what extent they agreed with the statement that the argument supported the conclusion well. This study showed that

violating criteria for argument quality influenced both perceived reasonableness and actual persuasiveness of argumentation from authority and argumentation from cause to effect. As the result patterns of perceived argument quality and actual persuasiveness were highly similar, only actual persuasiveness was measured in the main experiment.

This main experiment (chapter 6) focused on the question: violations of which criteria for argument quality would decrease an argument's persuasiveness. A total of 240 participants participated in this study. All participants were visitors of a Dutch public library, almost two third being female (66%) and their average age was 43 (Range: 15-86).

Participants received a questionnaire consisting of 35 short texts consisting of claims for which in a pre-test it had been established that they were neither highly acceptable nor unacceptable, 12 of which were supported by arguments from authority, 6 by arguments from analogy, and 12 by arguments from consequences. In addition there were 5 claims supported by circular reasoning; these served as a control condition. The texts did or did not violate one of the scheme-specific criteria for argument quality that were mentioned in the argumentation literature as well as used by laypeople in the first part of the study. Participants had to rate for each text to which extent they agreed with the claim. After completing the first questionnaire, participants received a second questionnaire which included manipulation checks on expertise and reliability of the authority, similarity of the two cases, and probability and desirability of the consequence.

Below, the results are formulated for each type of argument separately.

Argumentation from authority

Five criteria were studied in the case of argumentation from authority. Violating the criteria of 'Reliability', 'Expertise', 'Correspondence' and 'Recency' had a negative effect on the persuasiveness of argumentation from authority. Violating the criterion of 'Identifiability' had no effect on the persuasiveness of argumentation from authority.

Argumentation from analogy

Argumentation from analogy showed that both violating the criterion 'Relevant similarities' and the criterion 'No relevant differences' led to a decrease in persuasive power.

Argumentation from consequences

In the case of argumentation from consequences a mixed pattern emerged. Violating the criterion of 'Desirability effect' made an argument less persuasive. On the other hand, violating the criterion of 'Cause sufficiency' seemed to have no effect on the persuasiveness of this type of argument.

In sum, results show that in seven out of nine investigated cases violating criteria results in a less persuasive argument. Violation of two criteria, 'Identifiability' pertaining to argumentation from authority and 'Cause sufficiency' pertaining to argumentation from consequences, had no effect on persuasiveness.

Conclusion and discussion

This study shows that laypeople use criteria to evaluate the quality of argumentation that are similar to the ones suggested in argumentation literature. This provides support for the conventional validity of these criteria. Two experiments have shown that violating these criteria generally reduces the persuasiveness of an argument. In two out of nine cases, violating a criterion for argument quality did not influence the persuasiveness of the

argumentation. Some violations might require less cognitive resources to spot them than others, as a result of which it is more likely that violation yields a less persuasive argument. Spotting other violations is probably more cognitively challenging. This may explain why 'Cause sufficiency' was applied by the respondents in the interview setting in which more time and effort was dedicated to the evaluation of a single argument, but why its violation did not result in a decrease of claim acceptance in the experiment. The results are more in line with Kruglanski's Uni-model, which assumes that arguments and cues are processed similarly and that the amount of cognitive energy spent, determines the outcome of the persuasion process.

In the present study, respondents rarely formulated the criteria as abstract as they are formulated in the argumentation literature. Usually, a respondent's utterance about a certain stimulus had to be interpreted to reflect an underlying general rule. The reliability of this interpretation was tested on only one level, resulting in an acceptable to good reliability. The first limitation of this study is that this decision leaves room for discussion about the reliability of the other steps in the analysis.

Another limitation was the absence of a control condition (claim without supporting argument) in the experiments. Including this control condition would have enabled me to assess whether arguments meeting criteria increased claim acceptance compared to respondents who received no argument or whether arguments violating criteria led to an increase of claim rejection.

Third, the use of short texts limits the ecological validity of this study. Attempts to persuade people in real life do not usually consist of two sentences.

A second limitation of the ecological validity is the choice for conclusions that were neither highly acceptable nor highly unacceptable. The choice for these neutral conclusions might decrease people's involvement.

These limitations lead to the following suggestions for follow-up research. Future research is needed to assess to what extent violation of criteria influences the impact of longer messages. It would also be interesting to investigate what the impact of violations is when people initially do not accept the claim. A third suggestion is to test the assumption that some violations might be cognitively more challenging than others by measuring the actual reading time when reading the argumentation. Reading time can be considered a sign of the cognitive energy spent on processing the argumentation. Finally a study in which both the impact of violating argument specific criteria as well as more general ones (such as acceptability) would provide an interesting addition to the results of this study and would increase our understanding of the conventional validity of argumentation theoretical criteria.

This study has systematically studied the criteria for, and the impact of argument quality on the persuasiveness of argumentation. Quantitative and qualitative studies with heterogeneous groups of participants have shown that most criteria identified in the literature are part of lay people's tool kit for the evaluation of argumentation and that violating these criteria reduces the persuasiveness of an argument.





CURRICULUM VITEA

Rian Timmers (1979) werd geboren in Oss. Na het behalen van haar eindexamen VWO ging zij Communicatie- & Informatiewetenschappen studeren in Tilburg. Van 2005 tot en met 2009 werkte zij aan de Radboud Universiteit Nijmegen bij de afdeling Bedrijfscommunicatie aan het NWO-project “The Quality Of Pragmatic Arguments”. Van 2009 tot en met 2014 werkte ze als docent academische en communicatieve vaardigheden aan de Universiteit Twente. Inmiddels werkt ze als docent Nederlands en Engels aan de HAS Hogeschool in Den Bosch.

