

Eemeren, F.H. van, & Houtlosser, P. (red., 2005). *Argumentation in practice*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. ISBN 90 272 1882 X. Prijs €125. (368 pp.)

‘Argumentation in practice’ brengt onder redactie van Frans H. van Eemeren en Peter Houtlosser een verzameling bijdragen bij elkaar van hedendaags onderzoek naar argumentatie in de praktijk. Sinds de tweede helft van de vorige eeuw heeft de argumentatietheorie zich tot een bloeiend, interdisciplinair en internationaal wetenschapsgebied ontwikkeld. In het begin, zo betogen de redacteuren in hun voorwoord, lag de nadruk op het bouwen van theorieën, benaderingswijzen en modellen. Vanaf de jaren 80 heeft die aandacht zich gedeeltelijk verlegd naar de praktijk van argumentatie. Hoe ziet argumentatie er in het dagelijkse leven uit? Hoe kan de argumentatietheorie een bijdrage leveren aan het analyseren van het discours op het gebied van politiek, wetenschap en onderhandelingen?

In het eerste gedeelte van ‘Argumentation in practice’ wordt aandacht besteed aan theoretische benaderingen in de argumentatieleer. Immers, om argumentatie in de

praktijk te kunnen analyseren is een fundamentele basis onontbeerlijk. Die basis wordt gelegd in bijdragen die zowel een breder perspectief hebben – als die van Michael A. Gilbert (hoofdstuk 3) over het belang van het uitdrukken van emotie in argumentatie en die van Ruth Amossy (hoofdstuk 6) over de rol van argumentatie in discours – als in bijdragen met een specifiek perspectief, zoals dissociatie (M.A. van Rees in hoofdstuk 4) en premissen (Jean Goodwin in hoofdstuk 7). Hieronder zal ik vijf bijdragen uit het tweede gedeelte van het boek bespreken die daadwerkelijk argumentatie in de praktijk analyseren.

In hoofdstuk 10 analyseert Marianne Doury het gebruik van het woord ‘amalgame’ in Franse conversaties, kranten en televisiedebatten. Dit woord betekent letterlijk ‘mengelmoes’ of ‘samenraapsel’, maar blijkt in de praktijk in verschillende gevallen te worden gebruikt door mensen om de argumentatie van een ander als onredelijk te bestempelen. Aan de hand van het gebruik van dit woord ‘amalgame’, stelt Doury, kunnen evaluatiecriteria worden geïdentificeerd. In de voorbeelden zie ze aanhaalt laat ze duidelijk zien dat ‘amalgame’ een gemeene deler lijkt te zijn voor het uitdrukken van onredelijke argumentatie. Zo wordt ‘amalgame’ gebruikt om een onjuiste vergelijking tussen twee zaken aan te geven, om de gesprekspartner te wijzen op diens overhaaste generalisatie of om de ander op een incorrect causaal verband te wijzen. Deze analyse laat inderdaad zien wanneer mensen vinden dat normen in het geding zijn, maar wat die normen precies zijn, dat blijft dan nog wel de vraag.

Een argument is altijd gericht op een ontvanger, maar die is bij reclameuitingen vaak afwezig. De ontvanger moet wel geïdentificeerd worden om overtuigend te kunnen argumenteren. Aan de hand van de pragmadialectiek proberen Albert Atkin en John E. Richardson (hoofdstuk 11)

deze ontvanger te construeren. Er zijn vier soorten gevallen: ontvangers kunnen ingesloten of uitgesloten zijn door de zender en dit kan op impliciete of expliciete wijze gebeuren. Het in/uitsluiten verloopt bijvoorbeeld door het aanspreken van de ontvangers (“Beste mannen van Nederland”; expliciet ingesloten) of door de keuze van het medium (een vrouwen tijdschrift; mannen zijn dan impliciet uitgesloten). Omdat reclamemakers zoveel mogelijk mensen willen bereiken, wordt in een eerste stadium iedereen aangesproken. In de latere stadia (bijvoorbeeld verderop in de advertentietekst) blijft uiteindelijk de belangrijkste ontvanger over.

In 2001 werd Timothy McVeigh veroordeeld vanwege een aanslag in 1995, waarbij 168 mensen om het leven kwamen. Nadat hij schuldig was bevonden werden getuigenissen van 38 slachtoffers gebruikt om de strafmaat (levenslang of de doodstraf) te bepalen. Janice Schuetz bespreekt in hoofdstuk 13 dit relatief nieuwe genre van ‘victim impact statements’ aan de hand van deze casus. Het zien die *statements* eruit? Welke thema’s komen aan bod en wat is de toonzetting? Schuetz betoogt dat dit genre zeer belangrijk is, omdat de impact van deze getuigenverhalen letterlijk een kwestie is van leven of dood. Timothy McVeigh kreeg namelijk geen levenslang, maar de doodstraf.

In twee andere bijdragen worden teksten uit het verre verleden onderzocht. In de Koreaanse dynastie van de 14^e tot de 20^e eeuw waren er officiële sprekers met de koningen en het publiek. Deze sprekers hadden een schakelfunctie in de publieke opinie. Vanwege de absolute monarchie kun je je afvragen hoe die sprekers redelijk konden argumenteren met de koningen, aangezien er ook nog sprake was van consensus. In hoofdstuk 19 gaat Um Hoon in op de argumentatie tussen deze twee groepen op basis van een eeuwenoude tekst. De officiële sprekers blijken hun onvrede tegenover de koning te beargumenteren door strategisch óf de koning óf de ideale koning aan te spreken. Op die manier blijven statusverschillen intact en blijft de consensus behouden. In hoofdstuk 20 wordt argumentatie wederom gebruikt bij oude teksten. Jane McLeod en Hans V. Hansen doen onderzoek naar de sollicitatiebrieven van Franse drukkers uit decreten in de 17^e en 18^e eeuw in Frankrijk. Er bleken vier soorten argumenten naar voren te worden gebracht door de sollicitanten: argumenten over hun kwalificaties (onderwijs, training), over hun karakter (loyaal), over hun familie (drukker in de familie) of over getuigenissen van anderen. Een analyse van verschillende perioden in deze twee eeuwen laat zien dat de diversiteit aan soorten argumenten per sollicitatiebrief is toegenomen en dat ook het aantal aangedragen argumenten is gestegen. Aan de hand van dit soort gevarieerde bijdragen laat ‘Argumentation in practice’ zien dat onderzoek naar argumentatie in de praktijk springlevend is.

Jos Hornikx