

*Bachelorthesis Wijsbegeerte*

# Het belang van het emotionele Argument

---

**Merel Brabers**

**3232654**

**Begeleider: Dr. Rob van Gerwen**

## Inhoudsopgave

<b>Paragrafen</b>	<b>Paginnummer</b>
1. Inleiding	3
2. Het belang van argumentatieanalyses	5
3. Geschiedenis van de agrumentatietheorie	6
3.1. Retorica	6
3.1.1. Ethos, logos, pathos	7
4. Emotionele argumentatie	9
5. Visuele argumentatie	11
6. De theorie	13
6.1. De pragmadialectiek	13
6.1.1. Externalisering	14
6.1.2. Socialisering	14
6.1.3. Functionalisering	14
6.1.4. Dialectifisering	15
6.1.5. Emotionalisering	16
6.2. Belang van emoties en visuele in een argumentatieanalyse	16
6.3. Emotionele consistentie en toewijding	16
7. Analyse van een discussie	18
7.1. De analyse van het debat	19
7.2. De beoordeling van het debat	23
7.2.1. De tien regels	23
7.3. Resultaat	26
8. Conclusie	27
9. Discussie	29
10. Literatuurlijst	30

## 1. Inleiding

16 maart 2002, op deze dag werd het beruchte debat gehouden waarin Pim Fortuyn glorieerde en Ad Melkert ten onderging. Bij een debat denk je aan goede argumenten om een tegenstander onderuit te halen. Maar was daar hier wel sprake van? Als je gaat lezen wat Pim Fortuyn eigenlijk zegt en beargumenteert, zou je niet zeggen dat hij zo sterk overkomt. In het debat houdt hij zich voornamelijk bezig met zijn luttele opmerkingen over zijn tegenstander als: 'Waarom kijk je mij niet aan als je op mij moet reageren Ad?'

Geen van de hedendaagse argumentatietheorieën zou dit een sterk argument vinden, als het al een argument is. Toch kwam Pim Fortuyn als winnaar uit de bus, en trad Ad Melkert zich gelijk daarna terug uit de verkiezingen. Waar lag dit dan aan?

Dat is precies waar deze thesis over gaat: de andere aspecten van een debat of discussie. Het gaat om overtuigen, en overtuigen doe je blijkbaar niet alleen met woorden. Wanneer een redenering voorgedragen wordt, komen er heel andere aspecten bij kijken dan bij alleen geschreven argumentatie. De spreker zelf is van belang: zijn kunst van het overbrengen. De woorden alleen zijn niet meer genoeg. Houdt de spreker genoeg pauzes op de juiste momenten, breekt zijn stem waar nodig, past zijn gezichtsuitdrukking bij de woorden die hij zegt? Oftewel: gelooft het publiek de spreker? De oude Grieken waren hier al achter, maar de hedendaagse argumentatietheorieën laten het op dit gebied naar mijn idee afweten. Emotie is een belangrijke factor bij het overtuigen van mensen en kan een zeer krachtig argument zijn. Daarom wordt in deze thesis het belang van deze emotionele argumentatie onderzocht.

Visuele argumentatie heeft een nauw verband met emotionele argumentatie. Behalve woorden uit men een heleboel 'signalen' tijdens een discussie die een argumentatie kracht bij kunnen zetten, of juist niet. Zo is er de lichaamstaal van de spreker of de intonatie die de spreker gebruikt. Dit zijn manieren om emoties te uiten in een discussie, maar dit zijn ook visuele en auditieve aspecten van een argumentatie. Daarom kom ik tot de vraag:

Is er met visuele argumentatie beter emotie over te brengen dan met een geschreven argumentatie? Zoals ik al zei is bij een visuele argumentatie de spreker van groot belang. Wanneer men bijvoorbeeld een grap probeert te maken in een redevoering, maar de woorden van de grap zo serieus uitspreekt dat niemand doorheeft dat het een grap is, is er niet uitgehaald wat er inzat. Bij een geschreven argumentatie kan de lezer zelf zijn interpretatie op het stuk loslaten. Hij kan belangrijke stukken twee keer lezen, zo snel of langzaam erdoorheen gaan als hij zelf wil, en de emotie die erbij hoort zelf inbeelden.

Zoals hierboven al genoemd is, zijn het emotionele en visuele aspect (waar ook het auditieve aspect bij hoort) van een argumentatie nauw verbonden. De hedendaagse theorieën over het

analyseren van argumentaties richten zich echter voornamelijk op de discursieve structuur van een argumentatie. Maar die moeten overtuigen, en dat veronderstelt dat ze bij het gehoor een bepaalde emotie, geloof in het gezegde, moeten veroorzaken. Door niet naar emoties te kijken vergeten de standaard argumentatie-theorieën naar mijn idee hoe belangrijk emoties zijn in een argumentatie. Nog erger: het emotionele argument wordt zelfs gezien als drogreden en dat miskent dat er met emoties ook correct te argumenteren valt.

In deze thesis wil ik laten zien dat hedendaagse analyses van argumentaties te kort schieten door emoties te verwaarlozen in hun analyse, en zich alleen te richten op logische argumenten. Dit wil ik beargumenteren en aantonen door middel van een analyse van een visuele argumentatie, waarbij ik twee analyses maak volgens een hedendaagse analysetheorie: een keer zonder de emoties erbij te betrekken en een keer met. De onderzoeksvraag luidt dan als volgt:

**In hoeverre schieten de hedendaagse analysetheorieën tekort door het niet analyseren van emoties? En komt dit naar voren door naar andere media en andere effecten te kijken dan naar alleen de discursieve argumentatie?**

In deze thesis zal eerst worden beargumenteerd waarom het analyseren van argumentaties belangrijk is. Daarna zal een korte geschiedenis van de argumentatietheorie gegeven worden waarbij aandacht wordt besteed aan de *Retorica* van Aristoteles, die wel het belang van emoties inzag. Vervolgens zal uitgelegd worden wat het emotionele argument precies is en de samenhang met visuele (en audiele) argumentatie. Daarna zal de belangrijkste argumentatietheorie van dit moment: de Pragma-Dialectiek beschreven worden en beargumenteerd worden waarom het een groot gemis is dat er geen aandacht wordt besteed aan emoties. Dit is ook de theorie waarmee de analyses zullen worden uitgevoerd. Er is voor deze theorie gekozen omdat deze tegemoet probeert te komen aan de relatie tussen spreker en toehoorder, en die relatie is van groot belang voor emotionele en visuele argumentatie. Vervolgens zal er een analyse gegeven worden van een visuele argumentatie, namelijk een analyse van het beruchte gemeenteraadsdebat met Pim Fortuyn van 16 maart 2002. Hierbij wordt het verschil getoond tussen een analyse volgens de Pragma-Dialectiek zonder emotie en met emotie. Aan de hand hiervan zal worden bewezen dat in ieder geval deze hedendaagse analyse methode te kort schiet. De thesis wordt afgesloten met een conclusie en een discussie.

## 2. Het belang van argumentatieanalyses

Argumentatieanalyses worden toegepast om duidelijkheid te krijgen over wat er gebeurd is in een debat of discussie. Aan de hand van een analyse is het mogelijk om de discussie te beoordelen en te bepalen wie de winnaar is en wie de verliezer. Dit is niet alleen van belang bij debatwedstrijden, maar ook in de rechtspraak. Een argumentatie beoordelen we om te achterhalen of de gebezigde redeneringen geldig zijn. Alle mensen voelen aan wanneer er heldere, eerlijke, efficiënte en relevante argumenten worden aangevoerd. Hierdoor herkennen mensen ook drogredenen. Drogredenen zijn volgens de standaarddefinitie redeneringen die geldig lijken, maar het niet zijn. Mensen voelen bij zulke redeneringen aan dat er 'iets niet klopt'. Drogredenen zijn dus redeneringen die niet kloppen, of waarbij de conclusie die eruit getrokken wordt niet juist is. Door deze redeneringen toe te laten zouden we tegen het Communicatiebeginsel ingaan, maar ook tegen het principe van argumenteren. Het Communicatiebeginsel houdt in dat er in rationele verbale communicatie geen taalhandelingen worden uitgevoerd die de realisering van het doel van de communicatie in de weg staan of bemoeilijken. Bij dit Communicatiebeginsel worden vier soorten normen in acht genomen, die de criteria vormen waaraan in het taalgebruik moet worden voldaan: helderheid, eerlijkheid, efficiëntie en relevantie (van Eemeren, Grootendorst, & e.a., 1996., pag. 14). Het uitgangspunt van argumenteren in de argumentatietheorie is dat men het meningsverschil wil oplossen. Alles wat dit doel tegenwerkt bevat geen toegevoegde waarde voor de argumentatie. Drogredenen gaan tegen dit principe in omdat ze onduidelijkheid scheppen, oneerlijkheden (onwaarheden) bevatten, niet efficiënt zijn om het doel te behalen, of compleet irrelevant zijn voor de discussie en hierdoor dus het proces vertragen.

Het is dus van belang om in de analyse van een argumentatie de drogredenen te onderscheiden van de geldige redeneringen om te zien wie en welke argumenten het proces bevorderen. Want alleen met geldige argumenten kan tot een oplossing worden gekomen. En tot een oplossing komen van een meningsverschil is het doel van een discussie.

### 3. Geschiedenis van de argumentatietheorie

Door de hedendaagse argumentatietheorieën wordt geen rekening gehouden met emoties, ofwel met de hele performance van de spreker wordt niks gedaan in de analyses. In de 4<sup>e</sup> eeuw voor Christus, bij de oude Grieken werd hier echter wel rekening mee gehouden, en telde de performance van een spreker ook voor een groot deel mee. Dit was met de Retorica van Aristoteles. Zijn retorica wordt beschouwd als de eerste theorie die zich met argumentatie bezighoudt, en ze is ook van grote invloed geweest op de latere argumentatietheorieën.

Hieronder zal deze theorie kort worden beschreven, zodat men een indruk heeft van hoe een argumentatietheorie die wel rekening houdt met emotie ook kan. Naar mijn idee is Aristoteles' retorica namelijk nog steeds een van de beste argumentatietheorieën en dan vooral wat betreft overtuigings technieken. Hieronder zal de retorica van Aristoteles uitgelegd worden.

#### 3.1. Retorica (5<sup>e</sup> eeuw voor Chr.)

Al bij de oude Grieken werd er veel aandacht besteedt aan het argumenteren. Het begon bij de Sofisten, ook wel de advocaten van de oudheid genoemd, die alles en iedereen verdedigden. Prof. Dr. Rob Grootendorst, hoogleraar Taalbeheersing van het Nederlands aan de Universiteit van Amsterdam schreef een artikel over oude en nieuwe retorica. Volgens hem waren de Sofisten een soort leraren die rondtrokken en les gaven in spreken in het openbaar en debatteren. Zij kenden geen goed en kwaad, want volgens hen was er niet zoiets als 'de beste' en was er zeker niet zoiets als 'de enige juiste' argumentatie. Daarnaast was het volgens hen onmogelijk om gelijk te *hebben*, het hoogst haalbare is gelijk *krijgen* op grond van overtuigende argumenten.

De oude Grieken dachten dat goed spreken leidde tot succes in de maatschappij, daarom waren de lessen van de Sofisten zeer populair. Echter de eerste die de beginselen van de retorica systematisch uitgewerkt heeft is Aristoteles. Onder retorica verstaat hij de vaardigheid om geschikte overtuigingsmiddelen te vinden en in een redevoering te gebruiken. Hierbij maakt hij onderscheid tussen drie typen toespraken: het juridische, het politieke en het ceremoniële genre. Bij alle drie de genres moeten de overtuigingsmiddelen waarvan de spreker gebruik maakt afgestemd zijn op de luisteraars (Grootendorst, 2011, pag. 1). Daarom bespreekt Aristoteles de verschillende overtuigingsmiddelen in relatie tot het publiek dat overtuigd moet worden. Zo kan bij een publiek met leken beter gebruik worden gemaakt van voorbeelden en bij experts van logische, deductieve redeneringen.

Om zich af te stemmen op het publiek kent Aristoteles de spreker drie overtuigingsmiddelen toe: ethos, logos en pathos. Dit worden ook wel de technische middelen om te overtuigen genoemd.

De niet-technische middelen zijn bestaand materiaal zoals wetten, documenten of bekentenissen van getuigen.

### 3.1.1. Ethos, logos en pathos

Ethos draait erom dat de spreker de toeschouwers ervan overtuigt dat hij een gekwalificeerd spreker is. Dit kan bijvoorbeeld doordat hij een professor is die gespecialiseerd is in het onderwerp, of door betrokken te zijn bij het onderwerp en er daardoor veel vanaf te weten, zoals een getuige bijvoorbeeld. Dit kan hij doen door de indruk te wekken dat hij begrijpt wat hij weet. Maar dit kan ook door een indrukwekkend redeneervermogen waardoor de toeschouwers denken dat de spreker bekwaam genoeg is voor dit onderwerp. Naast de deskundigheid van de spreker omvat ethos ook de 'goedheid' van zijn karakter, zijn gezond verstand of 'praktische wijsheid' en zijn 'goede gezindheid' (Grootendorst, 2011, pag. 1).

Logos is het logische deel van de redevoering. Hierbij worden de feiten uit bijvoorbeeld formele documenten en getuigenverklaringen beschreven en worden de argumenten met logische redeneringen onderbouwd. De Logos kan hierdoor bijdragen aan de Ethos van de spreker, doordat hij door zijn logische redeneringen kundig over zal komen.

Pathos is het derde technische middel en ook het aspect dat beroep doet op de emoties van de toeschouwers. De spreker probeert door middel van bijvoorbeeld analogieën of metaforen een beroep te doen op de emoties van de toehoorders. Aristoteles is een van de eerste die het belang van het gebruik van emoties inziet. Hij merkt op dat vreugde, verdriet, liefde of haat het oordelend vermogen kunnen aantasten (van Eemeren, Grootendorst, & e.a., 1996, pag. 50).

Wanneer alle drie de middelen goed samenwerken in de redevoering zal men zeer sterke en overtuigende argumenten kunnen creëren. De drie versterken elkaars krachten waardoor het voor de toehoorders vaak onmogelijk wordt om de sprekers niet te geloven.

Verderop in zijn artikel over oude en nieuwe retorica zegt Grootendorst dat in de ogen van Aristoteles het gebruik van ethos en pathos niet per definitie irrationeel is, zoals sommige mensen beweren. Het kan in sommige omstandigheden juist wel redelijk zijn om op de deskundigheid van de spreker af te gaan (Grootendorst, 2011, pag. 1).

Latere theorieën bouwen voort op de retorica van Aristoteles. Ondanks de vele kritiek die er op de retorica is geweest, is de invloed van de retorica duidelijk terug te vinden in de hedendaagse argumentatietheorieën (Grootendorst, 2011, pag. 1). De nadruk wordt echter steeds meer gelegd op de niet-technische middelen en de logos. Of het Aristoteles' bedoeling was om de nadruk op logos te leggen, weten we niet, we weten wel dat hij ethos als de effectiefste component zag omdat een

publiek dat vertrouwen heeft in de spreker geneigd zal zijn diens standpunt te aanvaarden (van Eemeren, Grootendorst, & e.a., 1996, pag. 50).

Het gaat er dus om dat het publiek overtuigd wordt, en volgens Aristoteles helpt het om daarbij gebruik te maken van emoties. Van Eemeren en Grootendorst hebben in hun *Handboek argumentatietheorie* alle toonaangevende theorieën opgenomen. Ze zien Aristoteles als de grondlegger van de latere theorieën, maar in al die latere theorieën is de component emotie weggelaten. De nadruk wordt gelegd op de logos, de logische structuur van argumenten. De argumentatieleer is langzaamaan overgegaan in de logica, maar dat is niet onverdeeld positief, want argumentatie is niet alleen logica. Het is ook de kracht van het overtuigen en de kracht van de spreker die zijn geloofwaardigheid en emotie overbrengt op het publiek, en door dit over te brengen het publiek overtuigt van zijn gelijk. Hij maakt wel gebruik van logische argumenten, maar dat is niet de enige reden waarom het publiek juist hem zal geloven. Hij zal ze moeten overtuigen van zijn kundigheid. En dit gebeurt ook door emotie.

In de volgende paragraaf zal daarom worden uitgelegd wat emotie in argumentatie inhoudt en later zal worden getoond hoe dit in een argumentatietheorie, zoals de Pragma-dialectiek kan worden toegepast.



#### 4. Emotionele argumentatie

Wanneer iemand iets graag wil, willen we dit ook terug zien in zijn of haar houding. De mensen moeten blij zijn, lachen wanneer ze datgene dan ook krijgen. Maar ook wanneer iemand het ergens niet mee eens is, moet hij dat laten blijken. Het moet voor beide partijen duidelijk zijn hoe de ander ertegenover staat. Wat zijn of haar gedachten over het onderwerp zijn. Dit is omdat er geen misverstanden mogen ontstaan over de precieze posities die de partijen innemen. Er moet duidelijk zijn wat de ander beargumenteert, zodat daarop de juiste tegenargumenten genoemd kunnen worden. Emoties dienen een cruciaal doel, ze dienen de communicatie tussen twee partijen in een discussie. In die communicatie dienen de emoties in hoeverre betrokken en bezorgd iemand is over een bepaald standpunt. Ofwel: wat voor gevoel men bij een bepaald onderwerp heeft. Daarnaast kunnen emoties aangeven dat een bepaald standpunt verbonden is met andere belangrijke zaken, die moeten worden onderzocht voordat de argumentatie kan beginnen.

Mensen uiten (express) bewust en onbewust altijd emoties. Deze expressie van emoties wordt voortgebracht door indirecte taalcomponenten als de toon van een stem, acties van mensen en lichaamstaal. Vaak is het zo dat alleen de emotionele expressie, in bepaalde mate, duidelijkheid schept van de linguïstische communicatie (Gilbert, 1997, pag. 2). Neem het volgende voorbeeld:

‘Goed, goed, jij hebt gelijk, ik heb het fout, we doen het op jouw manier’

(Gilbert, 1997, pag. 2)

Deze zin kan duiden op een overeenkomst van wat gezegd is wanneer deze letterlijk en oprecht bedoeld is. Maar indien deze uitspraak vergezeld gaat van een uiting van woede, kan het betekenen dat de respondent het er helemaal niet mee eens is, maar capituleert. Ofwel, hij bedoelt het sarcastisch. Vrijwel alle ‘native speakers’ zullen in staat zijn om, in een gesprek, het verschil te onderscheiden. En het is door middel van emotie dat zij het verschil kunnen zien en de juiste interpretatie aan de zin kunnen toekennen. De boodschap bevat dus een emotionele component en deze component moet gebruikt worden om de betekenis van de zin te kunnen bepalen. We kunnen echter niet raden welke emoties de tegenstander in een discussie heeft, tenzij hij ze uit, en op papier zie je ze vaak niet. Maar zodra we die uitingen hebben, worden de emoties deel van de argumentatie, en interpreteren we de gevolgen daarvan volgens de gebruikelijke regels voor het begrijpen van emoties (Gilbert, 1997, pag. 2).

Er moet echter wel rekening gehouden worden met de gevaren van ongepaste speculatie. Mensen verdenken hun tegenstander er vaak van dat deze ongeuite emoties heeft, of onuitgesproken beweegredenen of posities. Wanneer iemand in een discussie zijn tegenstander

ervan verdenkt een bepaalde 'view' te hebben kan hij proberen zijn tegenstander ertoe te verleiden om te bekennen dat hij er zo over denkt. Dit kan ook voor emoties, door de tegenstander ertoe te verleiden dat hij zijn emoties uit, bijvoorbeeld wanneer hij agressieve gevoelens over het onderwerp koestert (Gilbert, 1997, pag. 2). Dit kan er echter ook toe leiden dat de spreker die zijn argssie uit onmiddellijk gediskwalificeerd raakt in de ogen van het publiek, want het kan namelijk ook tegen zijn ethos (van 'in controle over de situatie') ingaan.

In het bovenstaande wordt het argument in de zin door de emotionaliteit gemodificeerd. De argumentatie heeft met taal te maken en de emotie modificeert. Emoties zijn echter meer dan modificaties. Emoties kunnen op zichzelf ook argumenten zijn, alleen worden ze dan over het algemeen beschouwd als drogredenen. Volgens Van Eemeren en Grootendorst maakt men zich schuldig aan een drogreden wanneer hij inspeelt op de emoties van het publiek. Als er misbruik wordt gemaakt van de positieve of negatieve emoties van het publiek zoals bijvoorbeeld bevooroordeeldheid, neemt pathos de plaats in van logos en wordt zo'n overtreding pathetische drogreden genoemd (van Eemeren, Grootendorst, & e.a., 1996, pag. 386-387). Dit laat meteen zien dat er in de hedendaagse argumentatietheorieën eigenlijk geen ruimte is voor emoties. Emoties zouden afleiden van het doel om het meningsverschil op te lossen, omdat ze gezien worden als onredelijk. Maar emoties kunnen ook juist gezien worden als redelijk. De filosofe Martha Nussbaum is van mening dat emoties ook redelijk kunnen zijn. Zij verdedigt een emotioneel cognitivisme. Emoties zijn niet zomaar gevoelens waardoor je wordt overweldigd, maar ze houden een oordeel over de situatie in, aldus Nussbaum (Assendorp, 2011, pag. 1). Zo betekent het dat als je boos bent op iemand je oordeel is dat diegene je onrecht heeft aangedaan. In dit geval zijn emoties dus een cognitieve beoordeling van een situatie. Zo ben je dus boos met een reden (namelijk door het aangedane onrecht).

## 5. Visuele argumentatie

In 'Toward a Theory of Visual Argument' houden de filosofen Birdsell en Groarke zich bezig met het visuele aspect van argumentatie. Zij zijn het ermee eens dat argumentatietheoretici niet genoeg aandacht besteden aan de visuele component van het argumenteren en overtuigen. Het besluit om het visuele serieus te nemen heeft belangrijke implicaties voor elk onderdeel van de argumentatietheorie, aangezien alle argumentatietheorieën de nadruk leggen op een verbaal paradigma dat argumenten als een verzameling van woorden ziet. De studie naar argumentatieleer is daardoor voornamelijk bezig met methoden die verbale elementen benadrukken en tonen weinig of geen erkenning van andere mogelijkheden, of zelfs de relatie tussen woorden en andere symbolische vormen. Zij maken bij het beoordelen geen gebruik van visuele vormen van redeneren en overtuigen, zoals handgebaren, intonatie, of film en plaatjes. (Birdsell & Groarke, 1996, pag. 1).

Verderop in hun artikel richten Birdsell en Groarke zich op argumentatie door middel van visuele media als foto's, film en het 'world wide web'. In deze thesis wordt met visuele argumentatie niet visuele media bedoeld, maar de context van een argumentatie. Je zou dit kunnen omschrijven als één van de vijf taken die een spreker volgens Aristoteles heeft, de 'actio': de juiste intonatie, mimiek en gebaren bij een redevoering. Dus alles wat er om een discussie heen gebeurt. Alles wat je kunt horen (dus ook auditieve aspecten) en zien, naast de woorden die gesproken worden, valt onder het visuele aspect.

Naar mijn idee valt het visuele samen met het emotionele. Het emotionele wordt namelijk geuit door visuele middelen. De juiste intonatie kun je alleen oppikken door te luisteren, de lichaamstaal en mimiek kun je alleen waarnemen door te kijken. Alle emoties die mensen uiten, hun emotionele argumenten, moeten worden waargenomen door naar de mensen in de discussie te kijken, je moet ze waarnemen. Daarom zijn het visuele en emotionele verbonden, omdat het visuele het middel is om emotie waar te nemen.

Hedendaagse argumentatietheorieën kijken niet naar wat er te zien is, zij letten puur op de logica, op de redeneringen. Maar zoals Aristoteles al wist, gaat het bij overtuigen van mensen niet alleen om discursieve argumentatie (logos), maar worden mensen ook overtuigd door de manier van spreken, door wat ze zien en horen (ethos en pathos). Visuele argumentatie is niet per definitie de manier van filmen, of een argument uit een foto, maar vindt ook plaats *in* een debat. Daarom zal in deze thesis het verkiezingsdebat van 16 juli 2002 worden geanalyseerd, omdat juist in dit debat veel te zien en te horen is, buiten de woorden om. Om een volledige analyse van die avond te kunnen geven, moet er naar mijn idee ook een analyse worden gegeven van dat emotionele en dus visuele aspect van overtuigen. Hierbij zal niet gelet worden op de manier van filmen. Dit is wel een manier van argumentatie, en de manier waarop de beelden aan ons gepresenteerd worden bij dit debat zijn

ook zeker een voorbeeld hiervoor, maar dat is niet waar het hier om gaat. Het gaat niet om de beelden op zich, maar om de actio van het debat.

## 6. De theorie

### 6.1.1. De Pragma-Dialectiek

Zoals ik al zei is er in de argumentatietheorie weinig aandacht voor emotie in argumenten. Een van de belangrijkste bijdragen aan de argumentatie theorie van de laatste decennia is de Pragma-Dialectische benadering van van Eemeren en Grootendorst van het Instituut voor Functioneel Onderzoek van Taal en Taalgebruik (IFOTT) van de Universiteit van Amsterdam (van Eemeren, Grootendorst, & e.a., 1996, pag. 351). Deze benadering bevat een systematische theorie die zorgt voor een analytisch kader waarmee men gewone argumentatieve communicatie kan reconstrueren en normatief kan onderzoeken (Gilbert, 1997, pag. 2). Van Eemeren en Grootendorst willen voornamelijk dat een meningsverschil opgelost wordt, en dat beide partijen er dus alles aan doen om het oplossen te bevorderen. De nadruk ligt zeer sterk op een "kritisch-rationele" benadering die berust op een taal-gebaseerde analyse: "argumentatief taalgebruik moet worden bestudeerd als een model van de normale verbale communicatie en interactie, en het moet, op hetzelfde moment, worden afgezet tegen een zekere mate van redelijkheid " (Van Eemeren , Grootendorst, & e.a. 1992, pag. 5).

Michael Gilbert, professor aan de universiteit van York schrijft in zijn artikel *Prolegomenon to a Pragmatics of Emotion*, dat hij (net als ik) van mening is dat het emotionele argument ontbreekt in de Pragma-dialectiek van van Eemeren en Grootendorst. In een ouder artikel van Gilbert (Gilbert 1996) beargumenteert hij dat zo:

"arguments must be considered emotional as well as logical interactions, and, indeed, that other modes, specifically the visceral (physical) and kisceral (intuitive, mystical,) ought be included as well."

Gilbert is het er dus mee eens dat de emotionele kant van argumenteren wordt verwaarloosd. In pragmadialectisch onderzoek wordt een benadering van argumentatief taalgebruik gekozen. Dit wordt gedaan door middel van vier principes: socialisering, externalisering, functionalisering en dialectificatie. Met deze principes wordt een basis gelegd voor de nagestreefde integratie van de normatieve en descriptieve dimensie van het argumentatieonderzoek (van Eemeren, Grootendorst, & e.a., 1996, pag. 354-358). Deze vier principes zullen eerst kort worden uitgelegd zoals Van Eemeren en Grootendorst ze zelf beschrijven in hun handboek, gevolgd door een interpretatie van deze principes van Michael Gilbert. Daarna zal een vijfde principe gepresenteerd worden dat nu nog ontbreekt, namelijk het principe dat de emoties behandelt.

### 6.1.1. Externalisering

Externalisering van gebondenheden wordt tot stand gebracht door na te gaan welke specifieke verplichtingen door de uitspraken die in argumentatief taalgebruik gedaan worden in een bepaalde context worden gecreëerd. Begrippen als 'aanvaarden' en 'overtuigd zijn' kunnen worden geëxternaliseerd. Aanvaarding wordt bijvoorbeeld als een positieve gebondenheid geëxternaliseerd aan een uitspraak die een reactie vormt op een uitspraak die ter discussie staat. Zo kan 'overtuigd zijn' geëxternaliseerd worden als de aanvaarding van een positieve gebondenheid aan de uitspraak die in de onenigheid de oppositionele uitspraak vormde (van Eemeren, Grootendorst, & e.a., 1996, pag. 354).

Zoals in paragraaf 4 het bestaan van ongeuite emoties werd beschreven, is het in de pragmadialectiek niet toegestaan om hier een beroep op te doen. Dit komt door de externalisatie. Iemand mag geen onuitgesproken meningen of ongeuite emoties toeschrijven aan zijn tegenstander. Er mag puur en alleen ingegaan worden op wat werkelijk gezegd is (Gilbert, 1997, pag. 2).

### 6.1.2. Socialisering

Socialisering van het onderzoeksobject wordt tot stand gebracht door onderscheid te maken tussen de verschillende rollen die degenen die bij de argumentatieve gedachtewisseling betrokken zijn in de interactie vervullen en de uitspraken die erin gedaan worden als (onderdelen van) een argumentatieve dialoog op te vatten. De betrokkenen bij een dialoog vervullen verschillende rollen, die afhankelijk zijn van hun positie in het verschil van mening. De deelnemers hebben een bepaalde verantwoordelijkheidsplicht voor de uitspraken waar ze in het communicatieproces aan gehouden kunnen worden en zijn gebonden aan de posities waarop ze zich met betrekking tot het meningsverschil hebben vastgelegd (van Eemeren, Grootendorst, & e.a., 1996, pag. 355-356). Gilbert vraagt zich hierbij af of emoties begrepen kunnen worden als expressies. In andere woorden, als taalkundige assertaties de kern vormen voor informatie in de logische modus, kunnen de emotionele uitdrukkingen dan hetzelfde doen voor de emotionele-modus? Het antwoord is ja (Gilbert, 1997, pag. 2).

### 6.1.3. Functionalisering

Functionalisering van het onderzoeksobject wordt tot stand gebracht door de uitspraken die in argumentatief taalgebruik gedaan worden als taalhandelingen op te vatten en de identiteits- en correctheidsvoorwaarden te specificeren die voor de uitvoering van deze taalhandelingen gelden. Door een analyse te maken van de taalhandelingen die in argumentatief taalgebruik worden uitgevoerd wordt het mogelijk gemaakt om vast te stellen waar het 'om gaat' op een bepaald

moment in de discussie of het betoog. Door de identiteits- en correctheidsvoorwaarden te specificeren wordt duidelijk welke 'onenigheidsruimte' er is in een bepaald geval en hoe hierop in kan worden gespeeld (van Eemeren, Grootendorst, & e.a., 1996, pag. 356-357).

Functionalisering houdt ook in dat er een pro en contra kant gekozen worden door de twee opponenten. In het pragmadialectische model impliceert dit een uitwisseling van verbale, belanghebbende taal. Met de nadruk op verbaal. Zoals gezegd, is er in de uiting van emotie wel sprake van taal, bijvoorbeeld lichaamstaal, maar het is niet noodzakelijk verbaal (Gilbert, 1997, pag. 3). Hierdoor wordt dus ook dankzij het begrip functionalisering emotie geweerd uit de theorie van de pragmadialectiek. Men moet wel onthouden dat, zoals te zien was in het voorbeeld van paragraaf 4: "language devoid of context and situation is every bit as meaningless as is a series of gestures taken in isolation. (Gilbert, 1997, pag. 3).

#### 6.1.4. Dialectificering

Dialectificering van het onderzoeksobject wordt tot stand gebracht door de uitspraken die in een argumentatieve gedachtenwisseling gedaan worden op te vatten als taalhandelingen die in overeenstemming dienen te zijn met de regels die volgens het ideaalmodel van een kritische discussie bij het oplossen van een verschil van mening in acht moeten worden genomen. De regels voor een kritische discussie houden een dialectische reglementering van het taalgebruik in en vormen de dialectische discussieprocedure. In deze procedure wordt de structuur van het proces van het oplossen van een verschil van mening op systematische wijze weergegeven. Ook wordt er aangegeven welke taalhandelingen in de verschillende stadia van het oplossingsproces een rol spelen (van Eemeren, Grootendorst, & e.a., 1996, pag. 357-358).

Meer dan de andere begrippen benadrukt dialectificering de logische, lineaire basis van de pragmadialectiek. Hier worden dan ook de verschillen tussen de verschillende aspecten van een discussie cruciaal, namelijk tussen het emotionele en het linguïstische aspect. In de analyse van het emotionele aspect willen we namelijk niet het taalkundige benadrukken, want zoals al gezegd wordt veel emotionele informatie overgebracht door indirecte taalcomponenten als lichaamstaal en intonatie. Op deze manier zouden we kunnen spreken van een 'taal van emotie' waarbij men als gebruiker van de taal emoties minimaal kan begrijpen en herkennen. Dit gaat echter te ver voor het pragmadialectische model, het zou het uit zijn context rukken. Daarom is het nodig om een vijfde begrip toe te voegen, dat los staat van de bestaande begrippen (Gilbert, 1997, pag. 3).

### 6.1.5. Emotionalisering

Er bestaat dus behoefte aan een vijfde begrip, dat emoties in discussies toestaat. Dit begrip zal emotionalisering genoemd worden. Micheal Gilbert schrijft hierover in zijn paper “Prolegomenon to a Pragmatics of Emotion”. In dit begrip worden emoties en ander niet-logische aspecten serieus genomen. In de vorige paragrafen is al een beetje naar voren gekomen waarom het begrip emotionalisering toegevoegd moet worden. Maar om het begrip emotionalisering te begrijpen zal eerst het belang van emotie in een argumentatieanalyse nog eens kort worden uitgelegd waarbij tevens de relatie met het visuele aspect van argumentatie wordt toegelicht.

### 6.2. Belang van emoties en het visuele in een argumentatieanalyse

Volgens Gilbert kan argumentatie gezien worden als gereedschap voor het maken van beslissingen of om conflicten op te lossen, maar ook als gereedschap om iemand van “niet mee eens” naar “mee eens” te krijgen. In alle gevallen staat de emotie centraal. Het is in alle gevallen belangrijk om aandacht te schenken aan en alert te zijn op emotionele aanwijzingen en informatie. Wanneer dit niet gedaan wordt, wordt er vergeten dat er geargumenteed wordt met een mens. Vaak is emotionele informatie dan ook de meest betrouwbare indicator voor de toewijding van een spreker en dus een centraal aspect van diens ethos.

Emotionalisering betreft daarom twee hoofd activiteiten: consistentie en toewijding (Gilbert, 1997, pag. 4). Hieronder zullen de rollen van beide worden uitgelegd.

### 6.3. Emotionele consistentie en toewijding

Emotionele consistentie draait erom dat de emotionele aanwijzingen kloppen met de verbaal uitgedrukte logische uitspraken van een persoon. Men moet er dus op letten of bijvoorbeeld de lichaamstaal of toon van een spreker klopt met de argumenten die hij uitspreekt om zijn standpunt te onderbouwen. Consistentie tussen het gesprokene en het getoonde is namelijk een cruciaal element in argumentatie. Zo kan de toon zelfs in een geschreven argumentatie wijzen op de emotionele waarde die aan een standpunt gehecht wordt, mogelijk in tegenstelling tot wat men zou verwachten bij de tekst. Er zijn natuurlijk wel grote verschillen tussen de rol die emotie speelt in geschreven en gesproken argumentatie, en zo ook tussen gesproken en getoonde argumentatie. Ik wil alleen duidelijk gemaakt hebben dat emotionele argumentatie niet alleen door de toon in een stem of lichaamstaal naar voren kan worden gebracht, maar ook door de keuze voor bepaalde woorden of zinsconstructies. Vaststellen of het standpunt van de opponent consistent is met diens geobserveerde reacties kan een indicator zijn van hoe hij of zij te werk gaat en dus, hoe men te werk zou moeten gaan in een bepaalde argumentatie (Gilbert, 1997, pag. 4).



Om een effectieve overeenkomst te bereiken moeten emotionele en verbale communicatie dus beide worden waargenomen en consistent zijn.

Bij emotionele toewijding kijkt men in welke mate een persoon toegewijd is aan het standpunt dat hij of zij uitdrukt. Deze mate is vooral van belang wanneer een persoon probeert een oplossing te bedenken, luistert naar kritiek, of het begrijpt dat iemand bij zijn eigen standpunt blijft.

Men heeft er namelijk belang bij of iemand uit boosheid niet van standpunt wil veranderen of omdat hij er echt van overtuigd is dat hij gelijk heeft. Ook is hierbij het oppikken van kritiek van belang, ziet men in wat er fout is aan de eigen argumentatie?

Net als consistentie is de mate van toewijding die iemands opponent heeft ten opzichte van zijn standpunt essentieel. Een discussie zal compleet anders zijn wanneer iemands opponent fel in de oppositie gaat of bijna geen alternatieven overweegt. Vaak is emotionele informatie het meest betrouwbare instrument om toewijding te meten.

Consistentie en toewijding zijn niet de enige manieren waarop emotie in een argumentatie gebruikt wordt. Zo is er ook het nagaan van de reactie van de tegenstander. Wanneer men een argument presenteert, let men op de reactie van de tegenstander. Hoe komt het argument aan? De tegenstander kan bijvoorbeeld schrikken van de kwaliteit, en denken dat hijzelf niet zo'n goed argument heeft, of juist het tegenovergestelde vinden en denken dat hij zijn opponent makkelijk aan kan met zijn argumenten. Dankzij deze emotionele waarneming kan men zijn tegenstander beter inschatten en zijn argument hierop aanpassen (Gilbert, 1997, pag. 4).

Het nagaan van de reactie van de tegenstander vindt zeker plaats in een discussie, maar is niet zelf normatief en heeft ook niet de intentie om duidelijke en voor beide partijen bevredigende resultaten te bereiken, zoals consistentie en toewijding dat wel zijn. Ze werken dan ook vaak samen in die zin dat de inconsistentie tussen woorden en gevoelens er vaak een indicator voor is dat de toewijding die verbaal geuit wordt niet overeenkomt met de eigenlijke mate van toewijding. Consistentie functioneert daarnaast ook nog als indicator of een bepaald argument geaccepteerd wordt (verbaal), maar toch eigenlijk niet (emotioneel). Er wordt dan dus wel toewijding aan de acceptatie van het argument geclaimd door de opponent, maar deze is het er eigenlijk niet mee eens gevoelsmatig.

Het belangrijkste van het invoegen van het begrip emotionalisering is dat het net zo cruciaal is voor een argument in het algemeen als het begrip dialectifisering cruciaal is voor de logica van argumenten. Zonder emotionalisering kan men wel een discussie voeren, maar kan men geen rijke communicatie hebben die leidt tot een dieper begrip van beide standpunten (Gilbert, 1997, pag. 4).

## 7. Analyse van een discussie

In onderstaande analyse zal duidelijk worden gemaakt wat er gemist wordt door de pragmadialectiek zoals deze nu is. Door een discussie te analyseren met en zonder inqchtneming van de emotionalisering, zal duidelijk worden wat er door de hedendaagse analysemethode gemist wordt in zijn analyse van een discussie, en wat emoties daaraan toevoegen.

Van Eemeren en Grootendorst maken voor het beoordelen van een discussie of een betoog gebruik van een analytisch overzicht van alle aspecten van het argumentatief taalgebruik die voor het oplossen van het verschil van mening van belang kunnen zijn. Dit houdt in dat er een analytische reconstructie van de argumentatieve praktijk moet plaatsvinden, waarbij in elk geval aandacht dient te worden geschonken aan vijf aspecten (van Eemeren, Grootendorst, & e.a., 1996, pag. 371).

Hieronder zullen deze vijf uitgelegd worden:

1. De standpunten waar het verschil van mening betrekking op heeft en de posities die door de bij het verschil van mening betrokken partijen worden ingenomen. Dit schept duidelijkheid over de aard van het meningsverschil, dat enkelvoudig niet-gemengd, meervoudig niet-gemengd, enkelvoudig gemend of meervoudig gemend kan zijn. Enkelvoudig niet gemend is hierbij het eenvoudigste geval. Enkelvoudig betekent dat de discussie betrekking heeft op één propositie en meervoudig op meer dan één propositie. Gemend of niet-gemengd hebben betrekking op het positief en/of negatief staan ten opzichte van de propositie(s). Niet-gemengd is hierbij óf positief óf negatief, gemend is positief én negatief (Van Eemeren, 2002, pag. 44).
2. Het vertrekpunt waarvan in de discussie of het betoog door de partijen wordt uitgegaan. Dit houdt in dat er duidelijkheid moet zijn over de rolverdeling tussen de betrokken partijen, namelijk wie de protagonist is en wie de antagonist.
3. De argumenten die expliciet of impliciet door de partijen worden aangevoerd. Dit gaat over de manier waarop de partijen hun posities verdedigen bijvoorbeeld door een expliciet argument of door een verzwegen (impliciet) argument.
4. De structuur van de argumentatie van elk van de partijen. Dit heeft betrekking op de wijze waarop het betoog van elk der partijen is gestructureerd. Dit kan zijn: enkelvoudig, meervoudig, nevenschikkend samengesteld of onderschikkend samengesteld.
5. De argumentatieschema's waarvan in de verschillende onderdelen van het betoog gebruik wordt gemaakt. Dit is de wijze waarop de verschillende argumenten in verband worden gebracht met het verdedigde standpunt. Er zijn drie hoofdcategorieën van argumentatieschema's:

‘kentekenargumentatie’: Daniel is een acteur [en het is typerend voor acteurs dat ze ijdel zijn], dus hij is zeker ijdel.

‘vergelijkingsargumentatie’: De maatregel die ik wil nemen is fair, omdat het geval dat we vorig jaar hadden ook op deze manier behandeld is [en het ene geval is vergelijkbaar met het andere].

‘causale argumentatie’: Als Tom een buitensporige hoeveelheid Whisky heeft gedronken [en te veel alcohol drinken tot een verschrikkelijke hoofdpijn leidt], moet hij een verschrikkelijke hoofdpijn hebben (van Eemeren, Grootendorst, & e.a., 1996, pag. 387-388).

Hierover zeggen Van Eemeren en Grootendorst dat deze informatie, uit het analytisch overzicht, rechtstreeks van belang is voor de beoordeling. Het is dus nodig dat we weten wie welk standpunt inneemt ten opzichte van het meningsverschil en dat we weten wat het meningsverschil precies is, voordat we kunnen weten in wiens voordeel het is opgelost. Voor de beoordeling maken Van Eemeren en Grootendorst gebruik van tien regels. Deze passen ze toe op de analyse. Er zal dus een overzicht gemaakt worden aan de hand van de bovengenoemde vijf punten. Voor de analyse met emoties uit het visuele aspect zal gebruik worden gemaakt van een zesde punt:

6. De visuele aspecten waarvan gebruik gemaakt wordt in de discussie. Deze zullen bestaan uit emotionele argumentatie, zoals lichaamstaal en toon, waarbij gekeken zal worden of deze consistent is en toegewijd. Maar ook de context van het debat, zoals bijvoorbeeld de rol van een gespreksleider.

We zullen in de analyse al zien welk verschil toevoeging van het zesde punt maakt. Dit zesde punt zal een eerlijker en omvattender beeld geven van wat er tijdens de discussie heeft plaatsgevonden. Daarna zal de analyse beoordeeld worden aan de hand van de regels.

### **7.1. De analyse van het debat**

Er zal dus het beruchte verkiezingsdebat na aanleiding van de gemeenteraadsverkiezingen van 16 maart 2002 worden geanalyseerd. Aan tafel zitten Pim Fortuyn, Ad Melkert, Hans Dijkstal, Paul Rosenmöller, Jan-Peter Balkenende en Thom de Graaf. Het debat wordt geleid door Paul Witteman. Pim Fortuyn was bij de gemeenteraadsverkiezingen de grote winnaar met 17 zetels. Er is gekozen voor dit debat omdat hier zeer veel gebeurt buiten het strikt discursieve argumenteren om. Wanneer je zoekt naar dit debat op internet, staat er overal: ‘In dit debat kunnen de fractievoorzitters niet op tegen Pim Fortuyn’. Naar mijn idee komt dit echter niet door zijn correcte

logica, maar door zijn visuele en emotionele argumentatie. Daarom is juist voor dit debat gekozen, om het belang van emotie en het visuele aspect aan te tonen.

De pragmadialectische analyse is het beste toe te passen op een discussie tussen twee partijen waarbij de een de protagonist is en de ander de antagonist. Er wordt daarom een stuk uit het debat gekozen, waarbij de winnaar en de verliezer (Pim Fortuyn en Ad Melkert) een verschil van mening hebben. Dit zal worden geanalyseerd door de punten een voor een te behandelen, te beginnen bij 1 en te eindigen bij 6. De fragmenten zullen worden ingeleid door de tafelheer Paul Witteman. Zijn rol zal in punt zes ook besproken worden, omdat deze onderdeel uitmaakt van de context. Daarna zal de bijdrage van het zesde punt besproken worden: voegt deze nieuwe en relevante informatie toe?

Het eerste fragment gaat over de zorg, waarbij Pim Fortuyns standpunt is dat hij geen geld in de zorg wil stoppen en de anderen wel. (11:30 min.)

1. Hier is sprake van een niet-gemengde enkelvoudige propositie waarbij Fortuyn negatief staat ten opzichte van "meer geld in de zorg". Melkert staat juist positief ten opzichte van "meer geld voor de zorg".
2. De protagonist is Melkert, de antagonist Fortuyn.
3. Beiden gebruiken expliciete en impliciete argumenten. Deze zijn te zien in de schema's van punt 4.
4. Paul Witteman:

"U wordt straks door een aantal mensen in die kamer gekozen, dan willen ze toch weten hoeveel geld u daarvoor wilt uitgeven?"

Pim Fortuyn:

"Vooralsnog niet meer als er nu voor staat. Met een beetje inflatieprotectie."

"Ik wil de zalmnorm handhaven: geen gulden extra uitgeven die we niet eerst hebben verdiend."

"Straks worden we misschien weer geconfronteerd met een financieringstekort"

"We zien nu uit de cijfers dat onze concurrentiepositie zeer wordt ondergraven."

"Ik ben daar heel voorzichtig in."

“Er zijn twee dingen die Paars nu laat liggen:  
dit neem ik Melkert zeer kwalijk,  
vorig jaar maart heb ik hem aangesproken  
op de inflatie, het interesseerde hem helemaal  
niks, nog steeds niet.”

Paul Witteman:

“Melkert?”

Ad Melkert:

“Ik ben me niet bewust dat ik voor inflatie heb gepleit.”

Paul Witteman:

“U durft hem niet aan te kijken?”

Ad Melkert:

“Ik kijk hem voortdurend aan, maar als u een vraag stelt kijk ik u aan.”

Paul Witteman:

“Er wordt u gevraagd te reageren op de opmerking.”

Ad Melkert:

“Het is natuurlijk flauwe kul.”

*Door elkaar gepraat.*

Ad Melkert:

“Inflatie is het gevolg van de introductie van het belastingstelsel en daar was rekening mee  
gehouden.”



“het valt dus vies tegen dat er in de magere eerste maanden van dit jaar minder is gekomen.  
Dat heeft erg veel te maken met de norm ontwikkeling waar we niet tevreden over kunnen  
zijn.”

Pim Fortuyn:

“Maar u doet er niks aan. Want u kunt overheidstarieven in de hand houden, u kunt de overheidsuitgaven in de hand houden.”

Ad Melkert:

“Ik geloof dat u overschat wat je er aan zou kunnen doen.”

*Door elkaar gepraat.*

Paul Witteman kapt het af, stelt nieuwe vraag aan Pim Fortuyn:

“Misschien moet u nu eens gaan praten over meeregeren.”

Pim Fortuyn:

“Laten we eerst maar eens mee gaan regeren. “

5. Fortuyn maakt gebruik van een causale argumentatie, want zijn argumentatie is gebaseerd op de oorzakelijkheid van de inflatie. Melkert maakt gebruik van een vergelijkingsargumentatie, want hij baseert zijn argument namelijk op een vergelijking met vorig jaar.
6. Door de argumentatie uit te schrijven blijft er weinig over van een ‘argumentatie’. Vooral Fortuyn maakt vooral gebruik van ‘one liners’ in plaats van onderbouwde argumenten. Melkert formuleert zijn zinnen juist vaker in de vorm van een onderbouwd argument. Toch was voor het publiek Fortuyn overtuigender dan Melkert. Dit moet dus aan andere aspecten gelegen hebben dan de puur verbale communicatie die hier gevoerd is. Daarom kijkt het zesde punt ook naar wat er om het gesprek heen gebeurde en naar de consistentie en toewijding:

Fortuyn is toegewijd aan zijn standpunt, hij zet zijn woorden kracht bij door met een handgebaar te wijzen naar Melkert.

Fortuyn zit recht en spreekt hard en duidelijk. Melkert zit wat meer ineengedoken en praat zachter. Hij komt hierdoor minder zelfverzekerd over. Hierdoor lijkt hij minder toegewijd aan het onderwerp.

Witteman speelt een belangrijke rol, omdat hij Fortuyn vaker het woord geeft. Ook ondermijnt hij Melkert door te zeggen dat hij Fortuyn niet aankijkt.

## 7.2. De beoordeling van het debat

Van Eemeren en Grootendorst hebben voor het beoordelen van een analyse volgens de pragmadialectiek tien regels opgesteld. Aan de hand van die regels wordt gekeken of de beide partijen zich correct hebben gedragen naar de maatstaven van een pragmadialectische discussie. Elk van de tien discussieregels vormt in principe een aparte standaard of norm voor een kritische discussie. Elke taalhandeling die een schending vormt van een of meer van de regels is, door welke partij hij ook wordt uitgevoerd en in welk stadium van de discussie ook, een mogelijke bedreiging voor de oplossing van een verschil van mening en moet daarom als een niet-correcte zet worden beschouwd. Want dat is waar de regels voornamelijk voor dienen: het oplossen van een meningsverschil bevorderen. Drogredenen worden in de pragmadialectische benadering geanalyseerd als niet-correcte discussiezetten waarin een discussieregel overtreden is. Dit houdt in dat een drogreden gedefinieerd wordt als een taalhandeling die een poging om een verschil van mening op te lossen frustreert of negatief beïnvloedt. Het gebruik van de term drogreden is dus systematisch verbonden met de regels voor een kritische discussie (van Eemeren, Grootendorst, & e.a., 1996, pag. 363-364).

### 7.2.1. De tien regels

- Regel 1: De partijen mogen elkaar niet beletten standpunten naar voren te brengen of in twijfel te trekken.
- Regel 2: Een partij die een standpunt naar voren brengt is verplicht dit standpunt te verdedigen als de andere partij hem daarom verzoekt.
- Regel 3: Een aanval op een standpunt moet betrekking hebben op het standpunt dat door de andere partij naar voren is gebracht.
- Regel 4: Een standpunt mag alleen verdedigd worden door argumentatie naar voren te brengen die op dit standpunt betrekking heeft.
- Regel 5: Een partij mag geen afstand nemen van een argument dat hij impliciet heeft gelaten of de andere partij ten onrecht een impliciet argument toeschrijven.
- Regel 6: Een partij mag een argument niet ten onrechte als een aanvaard vertrekpunt voorstellen en hij mag ook geen afstand nemen van een aanvaard vertrekpunt.
- Regel 7: Een partij mag een standpunt niet als afdoende verdedigd beschouwen als het niet met behulp van een geschikt argumentatieschema op correcte wijze verdedigd is.

- Regel 8: Een partij mag in zijn argumentatie alleen gebruikmaken van redeneringen die logisch geldig zijn of geldig gemaakt kunnen worden door een of meer verzwegen argumenten te expliciteren.
- Regel 9: Een mislukte verdediging van een standpunt moet ertoe leiden dat de partij die het standpunt naar voren heeft gebracht het standpunt intrekt en een afdoende verdediging van een standpunt moet ertoe leiden dat de ander partij zijn twijfel aan het standpunt intrekt.
- Regel 10: Een partij mag geen formuleringen gebruiken die onvoldoende duidelijk of verwarrend ambigu zijn en hij moet de formuleringen van de andere partij zo zorgvuldig en correct mogelijk interpreteren.

Net zoals er bij de analyse van de argumentatie een zesde punt is toegevoegd, worden er aan de tien regels ook twee regels toegevoegd die voortkomen uit dit zesde punt, om de beoordeling van de argumentatie compleet te maken:

- Regel 11: Beide partijen moeten (in gedrag en emotie) consistent zijn met wat zij zeggen.
- Regel 12: Beide partijen moeten toegewijd zijn aan hun uitspraken en argumenten.

Alle regels zijn gekoppeld aan een of meerdere drogredenen. Wanneer er een regel overtreden wordt, gebruikt men dus een drogreden. Er zal nu per regel gekeken worden of Fortuyn en Melkert deze overtreden hebben en dus aan welke drogredenen zij zich schuldig hebben gemaakt.

- Regel 1: Beide partijen beletten de ander niet een standpunt naar voren te brengen. Dus hier maakt niemand zich schuldig aan.
- Regel 2: Ad Melkert houdt zich goed aan de regel om waar verzocht door de tegenpartij, je standpunt te verdedigen. Hij verdedigt zijn standpunten waar nodig (en mits hij de kans krijgt). Fortuyn doet dit niet wanneer Melkert zegt dat hij bang is dat Fortuyn het onderschat. Fortuyn gaat er maar doorheen zitten praten en uiteindelijk kapt Witteman het af, waardoor Fortuyn zijn standpunt niet hoeft te verdedigen, terwijl daar wel om gevraagd wordt door Melkert. Dit valt onder *verschuiven of ontduiken van de bewijslast*.
- Regel 3: Een aanval op een standpunt moet wel betrekking hebben op het door de ander ingebrachte standpunt. Fortuyn legt Melkert het standpunt in de schoenen dat hij 'er niks aan gedaan heeft'. Melkert krijgt niet de kans zich te verdedigen omdat Fortuyn er steeds doorheen praat. Uiteindelijk wordt ook deze discussie afgekapt door Witteman. Dit valt onder de drogreden *stroman*.



- Regel 4: Net als bij een aanval, mag ook alleen een standpunt verdedigd worden door argumentatie die betrekking heeft op het standpunt. Onder deze regel valt ook de pathetische drogreden. De vraag of Melkert Fortuyn niet durft aan te kijken is natuurlijk een overtreding van regel 4, alleen is het nu Witteman die zich hier schuldig aan maakt. Fortuyn gaat hier maar al te graag op in, terwijl het niks met het discussieonderwerp te maken heeft.
- Regel 5: Niemand doet afstand van een impliciet argument. Maar Fortuyn legt Melkert wel in de mond dat hij niks aan de inflatie gedaan heeft.
- Regel 6: Niemand stelt een argument ten onrechte als een aanvaard vertrekpunt voor of doet afstand van een aanvaard vertrekpunt.
- Regel 7: Deze regel wordt geschonden als de argumentatieschema's die de heren kozen niet geschikt zouden zijn. Het schema van Pim Fortuyn was causaal, dat van Ad Melkert vergelijkend. Hier is in geen van beide gevallen sprake van een drogreden.
- Regel 8: Er worden maar weinig argumenten gegeven, maar de zinnen die eruit komen zijn wel logisch geldig (vaak ook omdat ze nietszeggend zijn en geen consequens en antecedent bevatten).
- Regel 9: Bij de afsluiting wordt gekeken welke partij zijn standpunt in moet trekken aan de hand van de gegeven argumenten. Hier kan niet over geoordeeld worden omdat er geen echte afsluiting is. Ze gaan eigenlijk halverwege een onderwerp maar naar een ander onderwerp.
- Regel 10: De formuleringen moeten duidelijk en niet dubbelzinnig zijn. Er worden geen dubbelzinnige opmerkingen gemaakt. Beide partijen begrijpen goed wat de ander bedoelt.
- Regel 11: Beide partijen moeten dus in gedrag en emotie consistent zijn. Melkert is niet consistent: zijn houding klopt niet met wat hij duidelijk wil maken. Fortuyn wel.
- Regel 12: Beide partijen moeten volgens deze regel toegewijd zijn aan hun argumenten. Melkert probeert geen oplossing te bedenken voor het probleem van de inflatie. Hij is hierdoor niet toegewijd aan het probleem dat heerst in de discussie. Fortuyn is wel toegewijd door zijn standpunt niet te wijzigen.

### 7.3. Resultaat

Door het debat uit te schrijven konden we al zien dat in dit debat weinig sprake is van discursieve argumentatie. Het kon dus niet aan de argumentatie (logos) liggen dat Fortuyn hier als winnaar werd beschouwt en Melkert als verliezer. Aan de regels werden daarom twee regels toegevoegd, die

voortkomen uit het zesde punt van de analyse en dus uit de emotionalisering (waar het zesde punt uit voortkomt).

Uit deze beoordeling kunnen we concluderen dat Fortuyn redelijk wat van de bestaande tien regels overtreden heeft. Melkert heeft echter de twee nieuwe regels overtreden, terwijl Fortuyn dat weer niet gedaan heeft. Deze twee nieuwe regels zijn dus wel degelijk van belang, en wegen misschien nog wel zwaarder ook. Want Melkert maakt zich niet schuldig aan een drogrede van de andere tien regels, terwijl Fortuyn dat wel doet. Het is dus duidelijk dat we waar het gaat om het overtuigen van mensen niet meer om deze nieuwe regels en dus om emotionalisering heen kunnen.

## 8. Conclusie

In deze thesis is betoogd dat de hedendaagse argumentatietheorieën tekort schieten op het gebied van emotionele argumentatie, die geuit wordt in het visuele (auditiële) aspect. De eerste argumentatietheorie, de retorica van Aristoteles, maakte echter wel gebruik van emotie. Aristoteles zag het belang van emotie in bij het overtuigen van een publiek. In de hedendaagse politiek is het nog steeds het doel om het publiek, het volk, te overtuigen. Daarom kan men dus niet om het emotionele argument heen.

Aan de hand van de hedendaagse pragmadialectiek heb ik laten zien wat emotie kan toevoegen aan deze theorie. Deze theorie is uitgekozen omdat ze gericht is op het oplossen van meningsverschillen, maar ook op het overbrengen van spreker op publiek. En dat is waar het om gaat bij overtuigen: het publiek aan jouw kant krijgen. Uit het *Handboek argumentatieleer* van Van Eemeren en Grootendorst blijkt dat bij alle hedendaagse theorieën geen gebruik wordt gemaakt van emotie. Er is dus een theorie uitgekozen, maar het gebrek aan emotionele argumentatie wordt alle theorieën verweten. Ze zijn allemaal voortgekomen uit de retorica van Aristoteles, maar leggen allemaal de nadruk op de logica. De argumentatieleer bestaat hierdoor alleen nog maar uit logica. Dit is niet de bedoeling naar mijn idee, want bij het overtuigen van mensen komt veel meer kijken dan alleen logica.

Er is dus gekozen voor de pragmadialectiek, om daarmee het gemis aan emotie in alle hedendaagse theorieën aan te tonen. Aan de vier bestaande categorieën van de pragmadialectiek is daarom de categorie emotionalisering toegevoegd, welke let op (emotionele en gedragsmatige) consistentie en toewijding. Daarna werd een analyse gegeven waarin het verschil met en zonder emotie duidelijk wordt.

Het verschil was ook heel duidelijk. Pim Fortuyn werd na afloop van het debat gezien als de grote winnaar, maar als je zijn woorden uitschrijft, blijft er weinig over van een goede argumentatie. Er kan dus geconcludeerd worden dat er nauwelijks (discursief) geargumenteed wordt, en dat toch Ad Melkert gezien wordt als de verliezer van het “debat”. Dit moet dus wel liggen aan wat er met het zesde punt van de analyse boven tafel gebracht wordt.

Dit blijkt ook uit de beoordeling waarbij Pim Fortuyn wel de bestaande regels overtreedt, en dus qua discursieve argumentatie niet de winnaar zou moeten zijn. Terwijl Melkert juist de emotionaliseringsregels overtreedt en dus daardoor de verliezer is. De nieuwe regels, en dus emotionele argumentatie zijn dus wel nodig om een goed beeld van een debat of discussie te kunnen geven. En dat houdt in dat we ook naar andere media moeten kijken dan alleen naar het discursieve—zoals beeld en geluid. Hierbij moet wel benadrukt worden dat het niet de bedoeling is om alleen naar emotie te kijken, maar dat het een toegevoegde waarde heeft. Het voegt dus iets toe

om een volledig beeld van een discussie te krijgen, maar het is niet het belangrijkste. Met goede argumenten behoor je nog steeds mensen te kunnen overtuigen, al zou een lach of een traan je hier zeker bij kunnen helpen.

## 9. Discussie

Hoewel uit de beoordeling duidelijk blijkt dat de laatste twee punten nodig zijn voor een volledige analyse kan als discussiepunt kan wel opgemerkt worden dat de twaalf regels elkaar nu tegenspreken. Dit komt doordat punt vier juist van mening is dat beroep op emotie een drogreden is (pathetische drogreden). Er kan eigenlijk geen tegenspraak zitten in de tien regels. Daarom zou of punt vier of zouden de punten elf en twaalf hierop aangepast moeten worden. Dit zou bijvoorbeeld kunnen door beroep op emotie niet per se als drogreden te zien. Dit is namelijk het hele punt waar emotionalisering over gaat: pathos is geen drogreden. De oude ideeën over emotie als drogreden moeten zo aangepast worden dat emotie wel toegelaten wordt aan de analyse, maar nooit de overhand zal krijgen. Door regel vier alleen te gebruiken om te kijken of men zijn standpunt verdedigd met argumentatie die betrekking heeft op het standpunt en het gebruik van de pathetische drogreden te accepteren, mits er dus argumenten zijn gegeven die betrekking hadden op het standpunt. Verder zie ik geen probleem om de emotionalisering in te voegen in de Pragmatische dialectiek van Van Eemeren en Grootendorst.

Een ander punt voor discussie zou kunnen zijn hoe wenselijk het is dat emotie van invloed is. De reden dat emotie nu niet opgenomen is in argumentatieanalyses is omdat theoretici van mening zijn dat deze niet van invloed mogen zijn. Alleen discursieve goede argumenten mogen van belang zijn. Maar omdat het om mensen gaat, kunnen we emotie niet uitsluiten, al zou dat misschien wel wenselijk zijn.

## Literatuurlijst

### Bibliografie

Assendorp, C. (2011, Januari). Ethiek - Praktische Filosofie. *Filosofie magazine*.

[http://www.veenmagazines.nl/00/FM/nl/0/artikel/print/26775/Mari%C3%ABtte\\_Willemsen:\\_Emoties\\_kunnen\\_ook\\_redelijk\\_zijn\\_.html](http://www.veenmagazines.nl/00/FM/nl/0/artikel/print/26775/Mari%C3%ABtte_Willemsen:_Emoties_kunnen_ook_redelijk_zijn_.html)

Birdsell, D., & Groarke, L. (1996, Summer). Toward a Theory of Visual Argument. *Argumentation and Advocacy*, pp. 1-10.

Gilbert, M. (1997). Prolegomenon to a Pragmatics of Emotion. *Proceedings of the Ontario Society for the Study of Argumentation*, 1-8.

Grootendorst, R. (sd). *Oude en nieuwe retorica*. Opgeroepen op Januari 24, 2011, van Genootschap Onze Taal: <http://www.onzetaal.nl/dossier/overtuigen/grootendorst.php>

Van Eemeren, F. (2002). *Tussenstand: 25 jaar Tijdschrift voor Taalbeheersing*. Assen: Koninklijke van Gorcum.

Van Eemeren, F., & Grootendorst, R. (1992). *Argumentation, Communication and Fallacies*. New Jersey: Lawrence Erlbaum.

van Eemeren, F., Grootendorst, R., & e.a. (1996). *Handboek Argumentatietheorie*. Groningen: Martinus Nijhoff.

### Video

Gemeenteraadsdebat, 16 maart 2002:

<http://video.google.com/videoplay?docid=-8881050318972568391#>