

Argumenteren bij schrijfoopdrachten

Rita Daelmans

Dagelijks proberen we elkaar te overtuigen en zoeken we tal van argumenten. Nochtans ervaren we daarbij heel vaak dat het niet zo eenvoudig is om zelf een goede argumentatie op te bouwen of die van anderen te beoordelen. Om onze leerlingen een goede argumenteervaardigheid aan te leren moeten we hen stap voor stap begeleiden.¹

W

e vertrekken niet vanuit de 'klassieke argumentatieleer' omdat we denken dat al de elementen daaruit pas in een tweede fase zinvol zijn. We vrezen dat we voor de meeste leerlingen te veel hooi op de vork nemen als we meteen al aandacht vragen voor

- inventio = wat
- dispositio = volgorde
- elocutio = formulering
- memoria = uit het hoofd leren
- actio = hoe presenteren
- redeneerfouten en -trucs (drogredenen)
- de klassieke indeling: exordium - narratio - partitio - argumentatio - peroratio

- de logica: Volgens welke regels van de logica is de redenering geldig? premisse major (rechtvaardiging) + premisse minor (argument) —> conclusie.
- de retorica: of de klassieke regels om een goed en overtuigend mondeling betoog te houden

Vandaar dat we in de eerste fase **eerst** bestaande teksten bestuderen om

- de argumentatie te analyseren;
 - de soorten argumenten te onderkennen;
 - de argumenten te beoordelen;
- en daarna leerlingen leren **zelf** een argumentatieve kern op te stellen.

Analyse

- 1 Elke argumentatie bestaat uit
- een reeks argumenten die naar een conclusie leiden
- of
- een standpunt dat met argumenten is onderbouwd.

- 2 Een standpunt staat meestal in de kop van de tekst of in de eerste alinea.
Een conclusie staat achteraan in de tekst.
Verbindingen tussen standpunt/conclusie en argument zijn aangeduid met signaalwoorden.
- 3 Alle argumenten zijn niet even belangrijk. Hoofdargumenten worden ondersteund door subargumenten.
- 4 Tegenargumenten worden liefst meteen weerlegd.
- 5 Voorbehouden moeten ingebouwd zijn.

Deze vijf elementen kan je de leerlingen volledig zelf laten vinden in argumentatieve boodschappen die ze dagelijks horen of onder ogen krijgen. De reclame vormt hier een onuitputtelijke bron. Ze is bovendien luchtig, speels, kort en maakt de moeilijke materie veel toegankelijker voor de leerlingen. Je kan je volledig afstemmen op de interesse van je publiek en de moeilijkheidsgraad aanpassen! Wie van langere en 'degelijkere' teksten houdt, kan in de krant

uitstekend materiaal vinden, maar moet zich toch hoeden voor overdosering. Ze werkt dodelijk!

VOORBEELDEN

Hieronder volgen enkele voorbeelden waarmee je bovenstaande elementen kan illustreren.

1 Hoofdargument - subargument

Standpunt	Ik vind Italië een ideaal vakantieoord
Argument 1	omdat het ongeëvenaarde kunst- en cultuurschatten bezit
Argument 2	en tegelijkertijd rijk is aan natuurschoon en pittoreske elementen.

Standpunt	U heeft nood aan een voedende gezichtscrème
Argument 1	omdat uw huid dagelijks belaagd wordt door factoren die de huid volledig uitdrogen.
Subargument	Denkt u bijvoorbeeld alleen al maar aan de nefaste uitwerking van de airconditioning op uw kantoor.

Argument 1	Omdat u geregeld last heeft van faalangst
Subargument	– zo krijgt u knikkende knieën, klamme handen... –
Argument 2	en u uw emoties slecht beheerst
Argument 3	en u zich niet kan ontspannen
Conclusie	heeft u dus dringend nood aan 'anti Trac', een voedingssupplement met magnesium en gearomatiseerd met jasmijn en oranjebloesem.

2 Weerlegging (concessie)

anticiperen op tegenargumenten om de overtuigingskracht te verhogen

Standpunt (ik vind)	Ik hou eraan om per fiets naar school te komen.
Tegenargument (ondanks)	Hoewel ik langer kan slapen als ik de auto neem,
Weerlegging (want)	wil ik liever het milieu beschermen en geen uitlaatgassen de lucht insturen.

3 Voorbehoud

er zijn omstandigheden waarin je standpunt/conclusie niet opgaat

Standpunt (ik vind)	Ik vind dat ons bedrijf deze automatisering moet doorvoeren.
Argument (omdat)	Daardoor krijgen we immers een grotere concurrentiekracht,
Voorbehoud (tenzij)	tenzij het meteen te veel banen kost en de werkgelegenheid in gevaar brengt.

4 Voorbeeld

een eenvoudige tekst uit het juridisch-wetenschappelijk tijdschrift van de faculteit rechtgeleerdheid (KU Leuven)

Dertig jaar geleden werd *Jura Falconis* in het leven geroepen.

In het prille begin vrij bescheiden van opzet, is *Jura Falconis* nu uitgegroeid tot een gevestigde waarde in de Belgische rechtsleer. Met zijn uitgebreid aantal abonnees, behoort het tijdschrift op dit ogenblik tot de grootste van het land.

Enerzijds komen teksten aan bod die op een overzichtelijke en vaak vernieuwende wijze inspelen op actuele juridische problemen. Daarnaast gaat de aandacht ook naar (vergelijkende) studies, overzichten van rechtspraak en rechtsleer, uit diverse deeldomeinen van het publiek en privaatrecht.

Bovendien biedt de rubriek Boekbesprekingen de praktijkjurist telkens weer een actuele inzage in de nieuwste juridische publicaties.

Hierdoor kan *Jura Falconis* rekenen op de interesse van zowel professoren, assistenten en (rechts)studenten, als magistraten, advocaten, andere praktijkjuristen en zelfs diverse nationale en internationale instellingen.

Kortom, *Jura Falconis* mag niet in uw bibliotheek ontbreken!

SUGGESTIES VOOR OEFENINGEN

Opmerkingen

- Bij 9 en 10 verwachten we dat leerlingen al vertrouwd zijn met het gebruik van stappenplan en bouwplan in informatieve teksten.
- We kiezen bij de oefeningen voor 'onvervalste' teksten. Bij onvolkomenheden heb je meteen de kans tot een herschrijfoefening.

- 1 Ga na of in volgende teksten argumenten voorkomen.
[Geef de leerlingen hiervoor reclameteksten die zowel informatieve als argumentatieve elementen bevatten. De meeste zijn zo.]
- 2 Vul aan met andere signaalwoorden die een conclusie kunnen inleiden en vorm een zin:
 - hieruit volgt
 - dus
 - daardoor
 - ...
- 3 Volgende redenering bestaat uit één argument en één conclusie. Ga na wat het argument is en wat de conclusie.
- 4 Zoek een conclusie bij volgende argumenten.
- 5 Beschouw volgende zinnen als een conclusie. Verzin er drie argumenten bij.
- 6 Zoek vijf tegenargumenten bij volgende uitspraken.

- 7 Zoek vier argumenten voor een klachtenbrief die je richt aan
- 8 Zoek bij volgende argumenten een voorbeeld dat als ondersteuning kan fungeren.
- 9 Analyseer de argumentatie aan de hand van dit stappenplan:
 - a zoek het standpunt
 - b zoek de argumenten
 - c zoek de eventuele ondersteuning van de argumenten
 - d zoek de weerlegging van eventuele tegenargumenten
- 10 Analyseer de argumentatie van volgende tekst aan de hand van dit bouwplan.

Tekstthema:

- 1 Wat is de basisuitspraak erover?
- 2 Wat zijn de hoofdargumenten?
- 3 Welke subargumenten passen hierbij?
- 4 Welke tegenargumenten zijn ervoor?
 - 4.1 Hoe worden ze weerlegd?
- 5 Hoe luidt de conclusie erover?

De Brugse politie pakt bedelaars op en zet ze op de trein. Hulpverlener Joris De Brone van de VZW Leefbaar Wonen vreest dat de politie het kind met het badwater weggooit.

'Ik kan me voorstellen dat de Brugse politie de georganiseerde bedelarij wil aanpakken. Maar ik vrees dat iedereen nu over dezelfde kam wordt geschoren: illegalen, thuislozen, de zogenaamde kartonslapers. Al die categorieën worden nu gestigmatiseerd. Door de aanpak van de politie wordt het probleem alleen maar verplaatst: de Roemenen die je hier op de trein zet, duiken dan op in andere steden. Hoe je het ook wendt of keert, voor een aantal mensen is de bedelarij een vorm van inkomen. Als je ze daarvan berooft, is de kans niet gering dat ze op een andere manier hun kostje bij elkaar scharrelen - bijvoorbeeld door gauwdieverij of andere kleine criminaliteit. Wij hebben jaren gevochten voor de afschaffing van de wet op de landloperij. Maar samen met die wet is ook de opvang in Wortel en Merksplas verdwenen. Sommige mensen kunnen nergens meer naartoe. In Brugge wordt al jaren een façade-politiek gevoerd. Samen met de gevels worden ook de mensen gesaneerd. De huurprijzen zijn onbetaalbaar, en een aantal categorieën - ex-gevangenen, psychiatrische patiënten, maar ook werklozen of alleenstaanden - wordt sowieso geweigerd. Bij het OCMW krijg je pas een uitkering als je een huurcontract kunt voorleggen, maar omgekeerd krijg je pas een huurcontract als je een inkomen hebt. Zo raken mensen gevangen in een vicieuze cirkel. Er moet een globaal beleid komen en de problemen moeten fundamenteel worden aangepakt. Het helpt niet om de symptomen te bestrijden.

Uit Knack: Pro en contra

Soorten

Je kan een inventaris opmaken van de soorten argumenten die gebruikt worden om een standpunt/conclusie te onderbouwen. Op zich heeft zulke indeling weinig zin, maar ze wordt belangrijk bij de beoordeling van de argumentatie (zie volgend punt). Vandaar dat we hier een onderscheid maken tussen argumenten die berusten op:

1 regelmaat

De argumenteerder verklaart het ene verschijnsel door het andere op basis van een geconstateerde regelmaat en leidt daar een voorspelling of een verklaring uit af. Bijvoorbeeld:

Het gehuil van de wolven kondigt naderend gevaar aan. We zullen onze tocht dus waarschijnlijk niet kunnen voortzetten.

2 regels

Hij beoordeelt op basis van normen en waarden. Bijvoorbeeld:

- *Als je niet akkoord gaat met je belastingaanslag, dan moet je een bezwaarschrift indienen.* (gedragsregel)
- *Een hotel zonder zwembad valt niet te overwegen.* (waarderingsregel)

3 autoriteit

Hij doet een beroep op een deskundige. Bijvoorbeeld:

De werkloosheid moet teruggeschroefd worden. Dat heeft de minister van arbeid en tewerkstelling gisteren in een interview nogmaals beklemtoond.

4 analogie

Hij vergelijkt met een soortgelijke situatie in het verleden, met een analoog geval. Bijvoorbeeld:

Ze zullen je klacht wel aanvaarden; ze deden het vorig jaar met de mijne toch ook.

5 voor- en nadelen

Hij weegt de voor- en nadelen tegen elkaar af en beoordeelt zo een maatregel of een

handeling. Bijvoorbeeld:

Voor de oplossing van het fileprobleem zijn er in principe twee oplossingen denkbaar. Een eerste mogelijkheid is de verhoging van de belastingen op de benzine. Een tweede mogelijkheid is de tol op de snelwegen. Beide maatregelen zijn effectief want het autogebruik wordt daardoor minder aantrekkelijk. Toch zou ik de voorkeur geven aan...

Vanuit de voorbeelden kunnen de leerlingen ook hier al de soorten zelf vinden; als oefening volstaat het dat zij in losse zinnen (uit krant, tijdschrift ...) de soorten herkennen.

Beoordeling

De evaluatie van een argumentatie is voor de leerlingen een groot probleem om verschillende redenen:

- Ze maken geen onderscheid tussen argumenten die berusten op meningen en argumenten die berusten op feiten.
- Ze laten zich te sterk beïnvloeden door overtuigingsmiddelen die louter inspelen op hun gevoelens (intimidatie).
- Rationele argumenten vragen verstandelijk inzicht en een dosis abstractievermogen en daar beschikken onze leerlingen niet in dezelfde mate over.
- Het ontbreekt hen aan kritische zin. Ze bezitten weinig of geen achtergrondinformatie en worden gemakkelijk gemanipuleerd.
- Ze voorzien zelden onlogische of oneerlijke argumenten. Ze moeten nog leren interpreteren, lezen wat er niet staat...

De sterkte van een argumentatie hangt af van:

- 1 de kwaliteit van de argumenten;
- 2 de relevantie van de argumenten;
- 3 de aanvaardbaarheid van de argumenten.

Omdat die begrippen erg moeilijk zijn, zetten we ze om naar enkele vragen:

Kan je enkele kritische vragen stellen bij de argumentatie?

- Zijn er voldoende argumenten aanwezig?
- Ontbreken er geen belangrijke argumenten?
- Zijn de tegenargumenten weerlegd?
- Zie je een duidelijke relatie tussen het argument en het standpunt/de conclusie?

Het is waarschijnlijk overbodig te zeggen dat massa's oefeningen hier geen tijdverlies of overbodige luxe zijn. Het komt er in deze eerste fase vooral op aan om de leerlingen kritisch te leren staan tegenover een argumentatie.

SUGGESTIES VOOR OEFENINGEN

- 1 Duid aan of volgende zinnen een mening of een feit weergeven.
- 2 Onderzoek enkele krantekoppen. Brengen ze meningen of feiten?
- 3 Zoek in de reclamespots op T.V. naar de psychologische overtuigingsmiddelen. Worden ze ondersteund door 'redelijke' argumenten?
- 4 Zijn volgende argumenten aanvaardbaar? Motiveer je antwoord.

- *Alle bomen aan deze drukke weg moeten omgehakt worden want de auto's rijden er te snel.*
- *Katrien heeft succes op alle fuiven! Natuurlijk... dank zij Bac-spray! Wat voor Katrien kan, kan ook voor jou ... met Bac!*
- *Ik vind het absurd om de Nederlandse huistaak te maken. Niemand doet het nog, dus ik ook niet.*
- *Professor Rademaekers van de universiteit van Michigan heeft in zijn studie nog eens duidelijk op het verband gewezen tussen voedingsgewoonten en het ontstaan van bepaalde kankers.*
- **BORSTVOEDING KALMEERT!**
Primitieve stammen verhogen niet alleen de kennis van wetenschappers; ook de moderne moeders kunnen hun lot verbeteren door met wat aandacht het gedrag van zogenaamd onderontwikkelde volkeren te bestuderen.
Wetenschappers vergeleken twee groepen moeders die hun kinderen borstvoeding gaven: een groep uit Nederland en een groep van een primitieve stam in Botswana. Bleek dat de baby's van de Kung San-stam de helft minder weenden dan de Nederlandse.
Het verschil zou terug te voeren zijn op het voedingsritme. De San-moeders hadden een voortdurende vorm van voeding: hun baby's zoogden elk kwartier een minuut of twee. De Nederlandse moeders voedden hun baby's veel minder, maar telkens gedurende een langere tijd. De vermindering van het wenen zou een gevolg zijn van het kalmerend effect van het zogen, en van een betere spreiding van de voedingsstoffen.

5 Toets volgende argumentatie op de volledigheid. Stel hierbij vragen zoals:

- Heeft deze auto geen negatieve kanten?
- Wat zou hij kosten?
- Is de prijs/kwaliteitsverhouding verantwoord?
- Is deze auto even veilig als comfortabel?
-

DE NIEUWE LAGUNA VAN RENAULT

Papa is in de wolken over zijn nieuw Laguna RTi 140 pk. Met de nieuwe twee liter motor schakelt hij naadloos over van een relaxerend slakkegangetje op adembenemende acceleraties. En dankzij de uitzonderlijke wegligging kan hij ontspannen genieten van het 16 kleppen-temperament. Bovendien leggen de comfortabele, stille binnenruimte en de grote koffer ook de co-piloten in de watten. Mama valt helemaal voor de zorgvuldige afwerking en de uitgebreide uitrusting. Zij vindt het sportsuur met lederen bekleding verleidelijk, het open dak heerlijk, de achterspoiler sierlijk, en ook de kuipzetels ziet ze helemaal zitten. En kleine Dirk? Die ontdekte toch een minpunt: hij heeft geen enkel excuus meer als hij te laat op school komt.

6 Stel zelf een aantal kritische vragen bij volgende reclameboodschap:

HET EVENBEELD VAN UW PERSOONLIJKHEID

De BMW 3 serie. Zelden werd een wagen ontworpen waar het comfort van de bestuurder en zijn medepassagiers zo'n bevoorrechte plaats inneemt. De BMW 3 serie, de weerspiegeling van uw persoonlijkheid, de echo van uw ego, biedt nog meer rijplezier. Of u nu kiest voor de viercilinder of de zescilinder, steeds staat de motor borg voor soepelheid en voor uitzonderlijke prestaties. Het ontwerp van de passagiersruimte maakt optimaal gebruik van de binnenruimte en de design van de zetels verwent alle passagiers met een maximum aan plaats. Wilt u de BMW 3 serie ontdekken? Vertrouw dan op het professionele advies van uw BMW verdeler.

Zelf een argumentatieve tekst opstellen

We beperken ons hier tot het zelf opstellen van de **argumentatieve kern** van een tekst. Uit wat de leerlingen stap voor stap leerden in de vorige hoofdstukken kunnen ze nu afleiden wat ze moeten neerschrijven. Ze ontdekken zelf het volgende stappenplan:

- 1 Formuleer duidelijk het standpunt/de conclusie.
- 2 Inventariseer de geschikte argumenten en onderbouw ze.
- 3 Bedenk mogelijke tegenargumenten en weerleg ze.

Vragen die hier voor de leerling meestal nog onopgelost blijven, zijn:

- Hoe (waar) vind je argumenten, tegenargumenten...?
- Hoe orden je de argumenten?

VINDING

Je kan de leerlingen stimuleren door:

- 1 hun creativiteit aan te wakkeren.
 - Zoek voor de eerste opdrachten samen in een klasgesprek naar een deel argumenten rond een eenvoudig onderwerp.
 - Geef de leerlingen een artikel dat ze als basis kunnen gebruiken.
 - Stel een deel kritische vragen.
- 2 brainstorming te introduceren.
 Topische vragen zijn een goed hulpmiddel. Het zijn algemene vragen die je bij elk onderwerp kan stellen en die meestal beginnen met een vraagwoord: *wie - wat - waar - wanneer - waarom - hoe - welke ...*
 Overtuig de leerlingen dat ogenschijnlijk knettergekke ideeën altijd kunnen leiden tot zinvolle combinaties.
- 3 een documentatiemap te laten aanleggen met knipsels uit tijdschriften en kranten. Beperk wel het aantal onderwerpen, anders wordt je controle nachtwerk!

- 4 ze praktisch gebruik te leren maken van de onderzoeksmogelijkheden van de bibliotheek.

Enkele tips voor de leerlingen bij verzameling en schrijven:

- hou je standpunt/conclusie steeds voor ogen;
- ga logisch en eerlijk te werk;
- maak je feiten geloofwaardig;
- breng je mening als mening en niet als feit;
- vorm een 'logische' conclusie.

ORDENING

Hier bestaan geen algemeen geldende regels, maar de klassieke volgorde van argumenten is:

- het eerste argument is op één na het sterkste;
- het laatste argument is het sterkste;
- de andere argumenten worden tussenin geplaatst.

Zo krijgt de schrijver meteen alle aandacht van zijn lezers en eindigt hij met de hoogste troef van zijn overtuigingskracht.

SUGGESTIES VOOR OEFENINGEN

Bij de volgende oefeningen maken de leerlingen gebruik van het stappenplan:

- 1 Zoek een artikel in krant of tijdschrift waarmee je niet akkoord gaat. Schrijf een brief aan de redactie waarin je je standpunt uiteenzet (met de nodige tegenargumenten).
- 2 Reageer op volgende uitspraken:
 - *Op school werk je alleen voor de cijfers.*
 - *Geld maakt misschien niet gelukkig, maar het is toch gemakkelijk.*
- 3 De gemeentelijke ophaaldiensten voor het wekelijks huisvuil laten veel te wensen over. Richt een klacht aan het gemeentebestuur.
- 4 Stel dat je in de schoolkrant een onpopulaire maatregel moet verdedigen (bv. het afschaffen van de drankautomaat). Begin met je volgende vragen te stellen:

- Wat is de huidige situatie?
- Waarom moet er iets veranderen?
- Wat moet er veranderen?
- Welke alternatieven zijn er?
- Waarom is voor deze maatregel gekozen?
- Wat zijn de voor- en nadelen?
- Waarom zijn de voordelen groter dan de nadelen?

5 Je wil in een brief aan je potentiële klanten je nieuwste telefoontoestel verkopen. Het heeft de volgende eigenschappen:

- * *druktoetsen*
- * *nummerherhaling*
- * *geheugen voor tien nummers*
- * *klok*
- * *gesprekstimer*
- * *verkrijgbaar in zes verschillende kleuren*

Je wil je aanbod aantrekkelijk voorstellen en al de voordelen duidelijk beklemtonen. Daarom zoek je naar gepaste argumenten. Kruip in de huid van je klant:

- Wat zijn de mogelijkheden van zijn huidige telefoon?
- Vindt hij het vervelend altijd opnieuw iemand te moeten opbellen die steeds in gesprek is?
- Vindt hij het moeilijk om lange telefoonnummers te memoriseren?
- Heeft hij een klok in de buurt van zijn telefoon?
- Zit hij vaak niet veel langer aan de telefoon dan eigenlijk zijn bedoeling is?
- Welke hoofdkleuren heeft zijn interieur?

Tot slot

Neem je tijd om met de leerlingen deze hele brok argumentatie door te nemen. Je doet het niet in twee, drie lessen, maar bij werkelijk stapsgewijze afhandeling is succes gegarandeerd. Je hebt daarna nog veel energie nodig om de tweede fase tot een goed einde te brengen! Suggesties om die in een leerling-vriendelijke context te gieten zijn altijd welkom bij

Rita Daelmans
Fazantendreef 10
2980 Halle-Zoersel

Noten

- 1 Deze tekst is een beknopte weergave van de cursus **Argumenteren bij schrijfvaardigheden** die ik gegeven heb in Antwerpen op 10 mei 1995 (UIA, organisatie VON en CBL) en op de 'Dag van het Nederlands' in Kortrijk op 18 oktober 1995 (KULAK, organisatie Eekhoutcentrum en Diocesane Vakbegeleiding Nederlands).
- 2 Zie voor meer informatie: Baert, Marie-Anne, Rita Daelmans & Herman Verstraeten: **Tekststuur, wegwijzer in tekstuele vaardigheden**. Antwerpen: Plantyn, 1994.