

De argumentatiescanner

Stap 1: Wat is de context?

Als je stap 1 doorlopen hebt, weet je wie bij deze discussie betrokken zijn en waarom de discussie gevoerd wordt.

1. Wie probeert wie te overtuigen en waarom?
2. Wie zijn nog meer belangrijk voor de overtuigingspoging?
3. Zijn deze partijen allemaal bij dezelfde discussie betrokken?
(Als er meer discussies te onderscheiden zijn, kies er dan één waarmee je verder gaat.)

Maak je een voorstelling van de argumentatiestrategie van de **protagonist**: wat wil hij bereiken, en wat wil hij vermijden?

Stap 2: Wat is het meningsverschil?

Als je stap 2 doorlopen hebt, weet je welk standpunt de betrokkenen innemen.

1. Staat **het standpunt** letterlijk in de tekst of niet?
2. Als het belangrijkste standpunt niet letterlijk in de tekst staat, moet je het reconstrueren. Soms is het belangrijkste standpunt zelfs verzwegen. Kijk dan naar **stap 1** om te bepalen wat de protagonist wil bereiken en formuleer het standpunt in je eigen woorden.
3. Wat is **jouw eigen standpunt** in deze zaak? Dat is zeker van belang in het geval jij degene bent die overtuigd moet worden (zie stap 1).

Wil je de **redelijkheid van de argumentatie** kritisch beoordelen, doe dan **stap 3 en 4**. Tijdens stap 3 bepaal je wat de argumenten zijn. Tijdens stap 4 beoordeel je de redelijkheid en effectiviteit van de argumenten.

Stap 5 en 6 gaan over **de presentatie van de overtuigingspoging**. Tijdens stap 5 analyseer je de stilistische keuzes en tijdens stap 6 beoordeel je ze. **Stap 7** is de conclusie: hoe effectief is **de overtuigingspoging als geheel**.

Stap 3: Wat zijn de argumenten?

Als je stap 3 doorlopen hebt, weet je welke argumenten gebruikt zijn en hoe argumenten zich tot elkaar verhouden.

1. Welke argumenten brengt de protagonist naar voren?
2. Hoe zijn de argumenten geordend: **nevenschikkend afhankelijk** of **nevenschikkend onafhankelijk**? En worden argumenten onderbouwd door **onderschikkende argumenten**?
3. Worden er ook – potentiële – tegenargumenten weerlegd?
4. Stel -indien nodig- per argument vast welk **argumentatieschema** gebruikt is.

De argumentatiestructuur wordt doorgaans door middel van een blokjesschema gereconstrueerd.

Stap 4: Is de argumentatie sterk of zwak?

Als je stap 4 doorlopen hebt, weet je of de argumenten het standpunt voldoende onderbouwen, redelijk zijn, en of ze strategisch gekozen zijn.

1. Is de argumentatie **toereikend** en/of **relevant**? Stel de juiste kritische vragen om dit vast te stellen.
2. Zijn de argumenten niet met elkaar in tegenspraak (**inconsistent**)?
3. Worden er geen discussieregels overtreden (**ondeugdelijk**)?
4. Is de keuze voor juist deze argumenten, redeneringen of weerleggingen **strategisch** een goede zet?

Vind je de overtuigingskracht van de argumentatie hoog of laag?

De argumentatiescanner

Stap 5: Hoe is de overtuigingspoging gepresenteerd?

Als je stap 5 doorlopen hebt, weet je welke presentatiemiddelen de protagonist heeft ingezet om de overtuigingskracht te vergroten. Houd rekening met de strategie van de protagonist (stap 1) en stel vast welke presentatiemiddelen ingezet worden om deze strategie te ondersteunen.

1. Hoe presenteert de protagonist zichzelf in het licht van zijn belang en doel (**ethos**)? Heeft de protagonist al een bepaalde reputatie?
2. Hoe speelt de protagonist in op de gevoelens van het publiek in het licht van zijn belang en doel (**pathos**)?

Om bovenstaande vragen te beantwoorden analyseer je de tekst op:

- woordniveau - structuurniveau
- zins(deel)niveau - visueel niveau

Welke gevoelens worden dus opgeroepen, op wie heeft dat gevoel betrekking en hoe draagt dit bij aan de overtuigingspoging?

Stap 6: Is de presentatie sterk of zwak?

Als je stap 6 doorlopen hebt, weet je of de presentatiemiddelen de overtuigingskracht vergroten. Om dit vast te stellen, kun je de **substitutiemethode** toepassen: kunnen woorden, zinnen, structuur of de visuele presentatie zo aangepast worden dat het doel van de protagonist beter gediend is of leidt vervanging tot een verslechtering van de tekst?

1. Heeft de protagonist zichzelf zo sympathiek, betrouwbaar, kundig of geestig gepresenteerd dat jij mee wil gaan in zijn/haar denkwijze (**ethos**)?

2. Is de protagonist op alle tekstniveaus erin geslaagd de zaak die hij/zij bepleit zo te presenteren dat dit de overtuigingskracht vergroot (**pathos**)?

Vind je de overtuigingskracht van de presentatie hoog of laag?

Stap 7: Wat vind je van deze overtuigingspoging?

Als je klaar bent met stap 7, dan kun je aangeven waarom je deze overtuigingspoging wel of niet geslaagd vindt.

Wat is de effectiviteit van het betoog geweest? Kijk nogmaals naar stap 1 en bepaal of de protagonist een bepaalde strategie heeft gevolgd. Bepaal vervolgens op basis van stap 4 en 6 in hoeverre de gemaakte keuzes bijdragen aan de overtuigingskracht.

Kies de optie die het best bij het betoog past en onderbouw je antwoord met voorbeelden uit stap 1 tot en met 6.

Overtuigingskracht		Presentatiemiddelen	
		Hoog	Laag
Argumentatie	Hoog		
	Laag		

En tot slot: Is jouw standpunt - dat je geformuleerd hebt in stap 2 - veranderd?