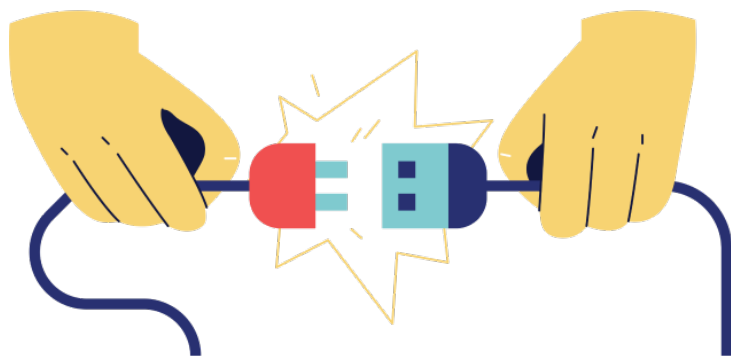


Item Argumenteren

Lente 2025

Rudolph Regter





Verlies je vaak een argument?

Activeer je voorkennis

Ooit een cursus over gedaan? Waarom niet?

Denk je het van Rudolph te kunnen winnen?



Inleiding

Argumenteren van alle tijden

Het is van sinds de mensen bestaan dat je argumenteren. En sinds Aristoteles lezingen gaf en Cicero schreef, is het argument erkend als de vorm waarin we als we niet met mekaar eens zijn praten.

‘argumenteren = de vorm waarin we praten als we het niet met mekaar eens zijn’.

Er zijn vele vormen van argumenten en redenen om die te gebruiken. Er is die van

- a) Forensische" argumenten, bedoeld om de waarheid of onwaarheid van beweringen over het gedrag van mensen en de juistheid van oordelen over hun gedrag aan te tonen.
- b) Deliberatieve argumenten, bedoeld om de wenselijkheid van het al dan niet ondernemen van bepaalde acties aan te tonen.
- c) Epideictische argumenten, bedoeld om aan te tonen dat iemand eer en lof verdient.

... etc

Al deze vormen van argumentatie hebben gemeen dat zij door middel van een betoog een geloof willen opwekken, attitudes willen veranderen en actie willen bewerkstelligen.



Stortvloed van informatie. Duwt argumenten naar je toe.

Het gevecht om aandacht verplicht of argumenten te hebben of veel onzin

Je bent het niet eens met mekaar, dus ga je argumenteren.

In zekere zin is elk discours, -een ander woord voor het hebben van een gebrek aan overeenkomst tussen personen, groepen of dingen- een argument. Ik onthoud dat woord maar als de koers waar we niet beide op zitten. De dis-cours. Wanneer we spreken of schrijven proberen we de aandacht te vestigen op wat we zeggen. En hoe doen we dat? Door aandacht te vragen.

Je luistert alleen naar wat je de moeite waard vindt.

Daarom beweerd media dat ze goede redenen hebben waarom je hun berichten moet lezen.

Aangezien aandacht gewoonlijk alleen wordt besteed aan betogen die de luisteraars of lezers de moeite waard vinden, proberen wij ons publiek te laten geloven dat wat wij zeggen te rechtvaardigen is - dat er gegevens zijn om het te ondersteunen of goede redenen om het zo te zeggen of op te schrijven.





Even grappig intermezzo

Koop een argument

Het woord "argument" suggereert misschien ruzie of gekibbel. Dat is wat een kind bedoelt dat haar ouders ruzie hebben. Dergelijke ruzies gaan vaak gepaard met scheldpartijen, schelden en schreeuwen. Dat gaan we je niet leren.

Ons onderwerp is het soort argument gedefinieerd door Monty Python in het beroemde 'Argument Clinic.' scene.

Laten we even naar dat filmpje kijken.

<https://www.youtube.com/watch?v=ohDB5gbtaEQ>



3min

<https://www.youtube.com/watch?v=ohDB5gbtaEQ>

item Argumenteren | Rudolph Regter | versie lente 2024 | pagina 6



Waarom is het goed om kundig te kunnen argumenteren?

Heeft altijd nut: je krijgt er gelijk mee, of krijgt meer informatie.

En als je niet gelijk krijgt, maar wel goede argumenten had, kom je kundig over.

Kwaliteit van het advies x de acceptatiegraad.



Waarover we niet twisten

...of toch vaak niet

- Je zegt dat je woonkamer 22 voet lang is. Je moeder zegt dat hij 25 is. Zou je daar ruzie over maken?

Nee, je pakt een meetlint en zoekt het uit.

- Je zegt dat je overgrootvader uit Frankrijk kwam in 1900. Je neef zegt 1903. Zou je ruzie maken?

Niet lang. Je zou het je oudste tante vragen, die de hele familiegeschiedenis kent.

- Jij zegt dat brons een legering is van tin en koper. Jouw vriend zegt koper en lood.

Het argument zal niet verder gaan dan de dichtstbijzijnde encyclopedie of woordenboek.

Waarom zegt het gezond verstand dat je geen adem moet verspillen aan discussies over keuzes zoals die in de voorbeelden hierboven?



Omdat er maar 1 iets juist kan zijn. Dat is een feit dan.

Daar hoef je dan niet over te argumenteren, want het staat ergens vast

Omdat slechts één kant of antwoord juist kan zijn,
en het juiste antwoord kan worden gevonden en geverifieerd.

Een feit is een verklaring die kan worden geverifieerd, en zodra we de verificatie ervan aanvaarden, moeten we er ja tegen zeggen.



Maar feiten anno 2024 zijn steeds minder waard....

Wat kan je nog geloven?



Maar anno 2024 zijn feiten steeds minder waard geworden.

Item van AI en deepfakes etc



CD&V laat overleden boegbeeld Jean-Luc Dehaene herleven in AI-campagnefilmje, maar oogst kritiek





Wat is een feit, wat niet?

Laten we het eens proberen te pakken

1. Een voetbal veld is 100 meter lang.
2. Katten zijn zoogdieren.
3. Er zitten 437 pinda's in Irene's pot.
4. Mijn auto heeft net 'n telefoonpaal geraakt.

Uiteraard kunnen al deze statements feiten zijn. Ze hebben te maken met tijd, grootte, hoeveelheid en duidelijke, aanvaardbare classificaties of identificaties.

100 meter en 437 pinda's, zijn maten waarin we meten. En dat zijn de middelen waarmee we de realiteit creëren, de condities die we delen om de wereld te organiseren.



Het kan geen feit zijn

Goed dat vooraf te weten, dan geen grond voor een argument

1. Er zijn 8.963.672.811 kevers in de wereld.
 2. Nederland zouden een astronaut naar Mars moeten sturen.
 3. 'Happy Birthday' is het meest gezongen lied in het Engels.
 4. Vrouwen zijn intuïtiever dan mannen.
 5. Het is verkeerd om dieren te eten.
- Om verschillende redenen kan geen van deze beweringen een feit zijn. In de vorm van vragen hebben sommige ervan slechts één goed antwoord, maar er is geen manier om erachter te komen wat dat antwoord is.

Uitleg: het aantal kevers in de wereld is eindig, maar niemand heeft een manier bedacht om ze allemaal te tellen. Dus herkennen we als er staat 'Er zijn 8.963.672.811 kevers in de wereld' als een bewering van onmogelijke zekerheid.

Dus het kan geen feit zijn.



Samenvatting. Wat een verklaring tot een feit maakt.

1. We kunnen alleen feitelijke uitspraken doen over dingen die we in **tijd en ruimte kunnen meten**, of dingen die we zonder dat er over discussie kan ontstaan (ambigüiteit met een lastig woord) kunnen identificeren.
2. We kunnen op een feitelijke bewering alleen antwoorden met ja of nee, waarbij we het met *ja* accepteren als het geverifieerd is of met *nee* verwerpen als dat niet zo is. Als we 'misschien' of 'waarschijnlijk' kunnen antwoorden, hebben we een betwistbare bewering.



Pauze



Uitstap naar een consultancy skill. Essentieel bij argumenteren.

Heb je dit verhaal van me al gehoord, ga dan gerust koffie drinken



Pyramid principle

Rudolph Regter

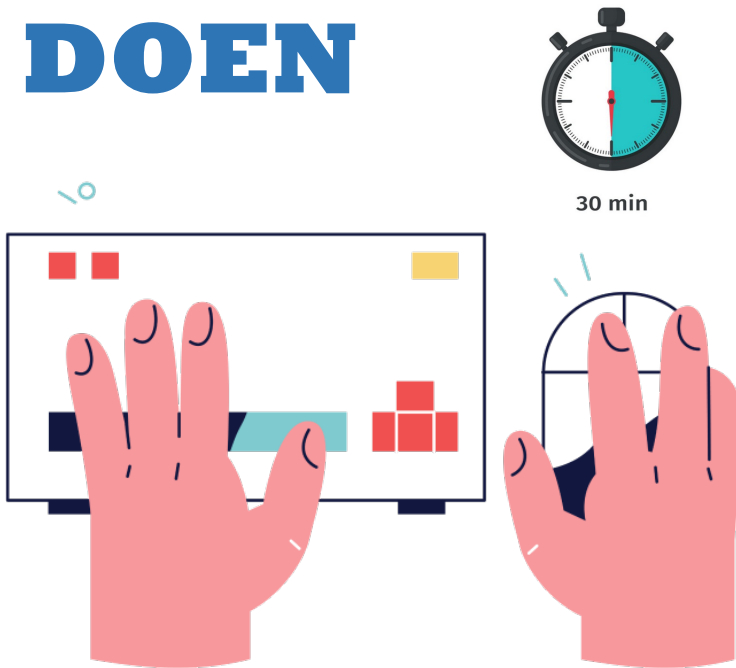
Woensdag
12 april 2023

Tool – Pyramid principle | Rudolph's cursus rond Consultancy Tools – Pyramid principle. | page 1



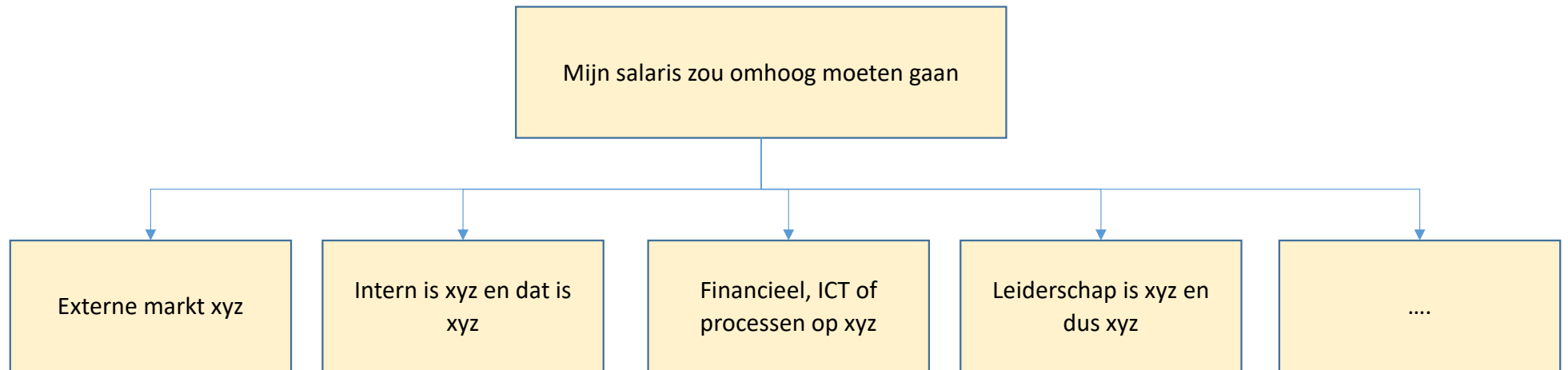
Bouw je salaris gesprek op via de Pyramide methode

**NU EVEN
DOEN**



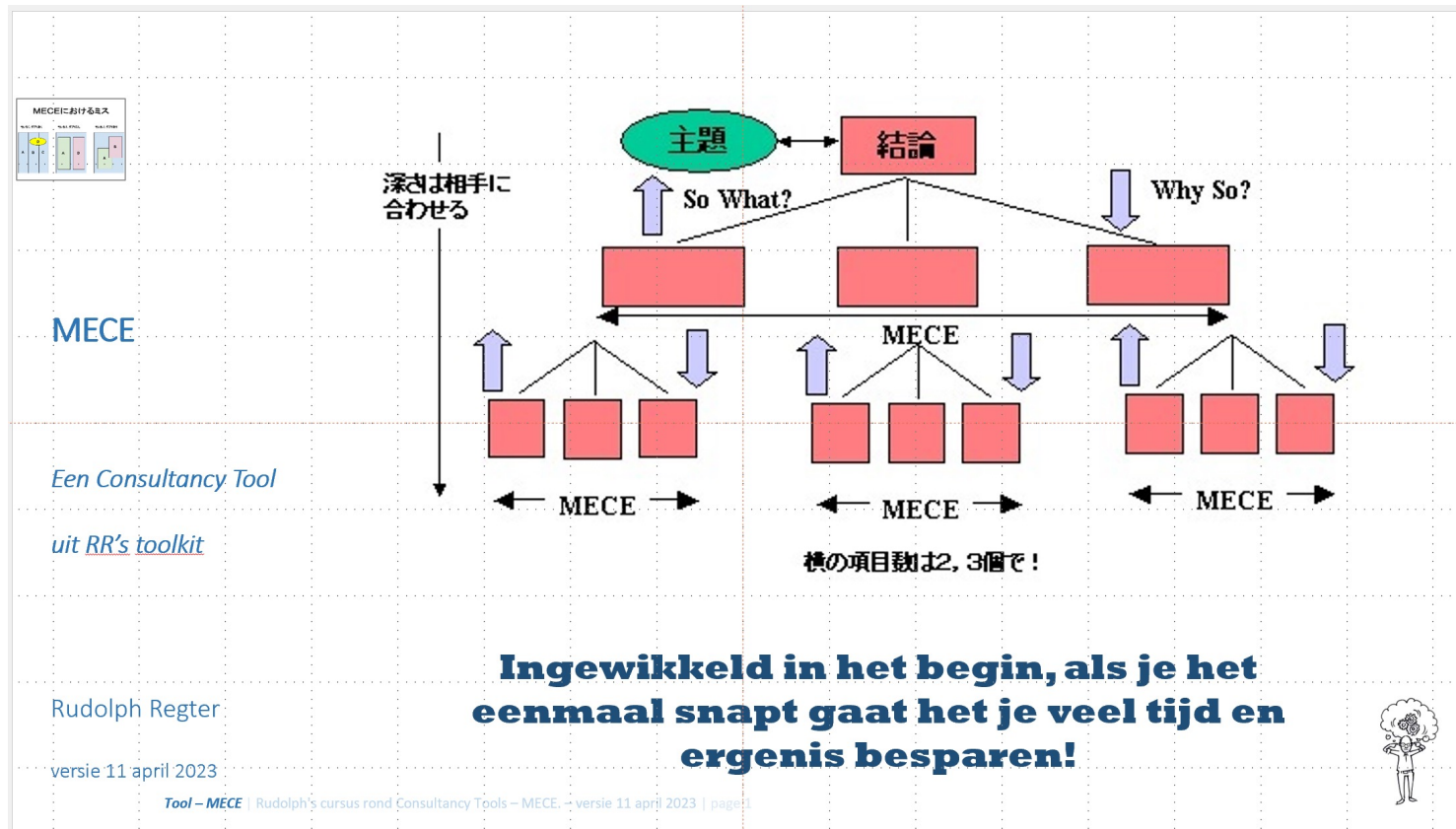


Leeg voorbeeld





Uitstap naar een consultancy skill. Essentieel bij argumenteren.
Heb je dit verhaal van me al gehoord, ga dan gerust koffie drinken





Ook geen argument. Zaken van persoonlijke smaak

Let op deze zinnen en laat je niet verleiden tot argumentatie

Dit is een valkuil in veel gesprekken. Je gaat argumenteren over iets waar geen feiten onder zitten. Nu niet en nooit niet. Dan is het nutteloos te argumenteren.

Dat woord *mening*...

Als je goed oplet bij alledaagse gesprekken, zul je zinnen opmerken die dienen als 'stoptekens' voor ruzie.

Men gebruikt dat worden als 'Dat is slechts jouw mening.'

Of 'Dat is een kwestie van smaak.' Of nog flauwer 'Je hebt recht op je eigen mening.' In alle gevallen lijkt het woord *mening* te betekenen 'iets waarover niet te twisten valt.'

We hebben allemaal vele redenen om niet te willen discussiëren: Het tijdstip kan verkeerd zijn, of de persoon kan niet iemand zijn met wie we willen discussiëren. Of we voelen ons niet helemaal zeker van onze zaak en stellen dat het gesprek liever uit.

Conclusie. Wat heb je hieraan?

Na deze zin analyseren of het een feit is. Als niet, maar iets wat geheel aan persoon zit, dan is argumenteren nutteloos.



Wat is dan een argument?

Voor je gesprek is het belangrijk te weten wanneer iets wel of niet een argument is. Daarmee win je vaak als veel tijd, omdat veel gesprekken helemaal niet passen bij argumenteren zoals we al zagen. Als je dit inzicht hebt, kan je de regie nemen over het gesprek. Laten we zien hoe die dan het beste vorm te geven.

Elk argument heeft vier essentiële elementen:

Element 1. Een stelling, en bewering, een te staven stelling, die gaat over een kwestie van waarschijnlijkheid, niet over een feit of een kwestie van smaak.

Element 2. Een publiek dat overtuigd moet worden van de stelling.

Element 3. Noodzaak, de noodzaak om een argument op een bepaald moment, in een omstandigheid, of voor een doel te maken.

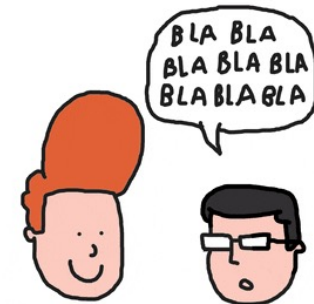
Element 4. Gronden, redenen, of, zoals ze soms formeel worden genoemd, *premissen...* die de stelling ondersteunen.



Ad 1. Een stelling

Elk argument, hoe lang of ingewikkeld ook, heeft een enkele, overheersende stelling. Die ene stelling kan worden genuanceerd, uitgewerkt, aangevuld of omzeild, maar de redenaar moet altijd in staat zijn de vraag **‘Wat is je punt?’** te beantwoorden.

Of het nu gaat om een brief aan de redactie, een scriptie, een wetenschappelijk artikel, een boekbespreking of het boek zelf, alle argumenten kunnen worden samengevat in een enkele stelling die het hele betoog moet ondersteunen.





Ad 2. Publiek

Het specifieke publiek van een argument beïnvloedt hoe je argumenteert - koel of met passie, voorzichtig of met sterke overtuiging, in ruime bewoordingen of zeer gedetailleerd.

Stel je voor dat je de stelling 'Het IT change proces moet sneller gaan lopen' met verschillende doelgroepen beargumenteert: De CFO die het moet financieren. De managers die er baat bij hebben. Het gebruikers zullen veel meer detailinformatie over het change proces nodig hebben dan de afdeling administratie.

Verschiedende stakeholders vereisen dus aanzienlijke verschillen in de ondersteuning, organisatie en formulering van je argument.





Ad 3. Een noodzaak

Een argument heeft noodzaak als het spreekt tot zijn tijd, situatie en publiek.

Stelt je een vreemdeling voor die je op straat aanhoudt en je met geweld vasthoudt voor een betoog over de verdiensten van plastic tandenstokers. Dat is dan een betoog geheel zonder enige noodzaak in personen, tijd, situatie en doel.





Ad 4. Gronden, redenen.

Stel je nu voor dat je tijdens een vergadering zegt: 'De koffie moet altijd zwart zijn', en dan gaat zitten.

Publiek, stelling en noodzaak deze keer, maar nog steeds geen argument.

Het vierde noodzakelijke element van een argument is een premisse, een reden voor een publiek om overtuigd te worden van de stelling.

Als argumentator moet je de stelling volgen met tenminste één 'omdat' verklaring: 'Koffie moet altijd zwart zijn, omdat anders mensen het niet herkennen en het direct weer weggooien'.





Soorten argumenten

Argumenten op basis van feiten

- Bij deze soort argumentatie wordt het standpunt ondersteund door een argument dat feiten bevat. Feiten zijn controleerbaar en daarom waar of onwaar. Voorbeeld: Je kan goed eten bij het restaurant Ketel Binkie in Rotterdam, want een menu kost maar Euro 15 en iedereen is altijd tevreden als je op hun facebook pagina kijkt.

Argumenten op basis van onderzoek

- Hier wordt verwezen naar de resultaten van wetenschappelijk onderzoek. Soms wordt er gesproken van argumentatie op basis van onderzoeksbevindingen. Voorbeeld: Je moet voortaan twee keer in de week vis eten. Laatst bleek opnieuw uit onderzoek dat regelmatig vis eten goed is voor hart, bloedvaten en geheugen en de mensen in landen aan de middenlandse zee doen dat veel en worden vee louder.

Argumenten op basis van normen en waarden

- Hier is sprake van als iemand zich beroept op een algemeen gedeelde norm of waarde. Het gaat dan om normen en waarden waarover geen verschil van mening bestaat. Voorbeeld: Die winkelier moet veroordeeld worden wegens poging tot doodslag. Je schiet toch iemand niet neer omdat hij een zak appels steelt.



Soorten argumenten

Argumenten op basis van vermoedens.

- Bij deze vorm van argumentatie wordt het standpunt ondersteund door een vermoeden. Dat vermoeden kan voortkomen uit iemands intuïtie of gevoel of een veronderstelling. Voorbeeld: Lieke zit volgens mij volgend jaar helemaal niet in Amerika. Ik kan me namelijk niet voorstellen dat ze dit jaar slaagt voor haar examen.

Argumentatie op basis van geloof of overtuiging

- Als iemand zich beroept op zijn geloof of (levensbeschouwelijke) overtuiging als ondersteuning van zijn standpunt. Voorbeeld: Het Interkerkelijk Vredesberaad is principieel tegen elke vorm van geweld en het IKV vond de steun van de NAVO voor de opstandelingen in Libië dan ook verkeerd.

Argumentatie op basis van gezag en autoriteit

- Hier is sprake van als iemand zich bij het ondersteunen van zijn mening beroept op een deskundige of autorit op een bepaald (vak)gebied. Soms wordt er gesproken van argumentatie op basis van deskundigheid. Voorbeeld: Volgens veel psychologen speelt seksualiteit in het dagelijks leven een grote rol. De beroemde psychiater Freud heeft dat al meer dan honderd jaar geleden ontdekt.

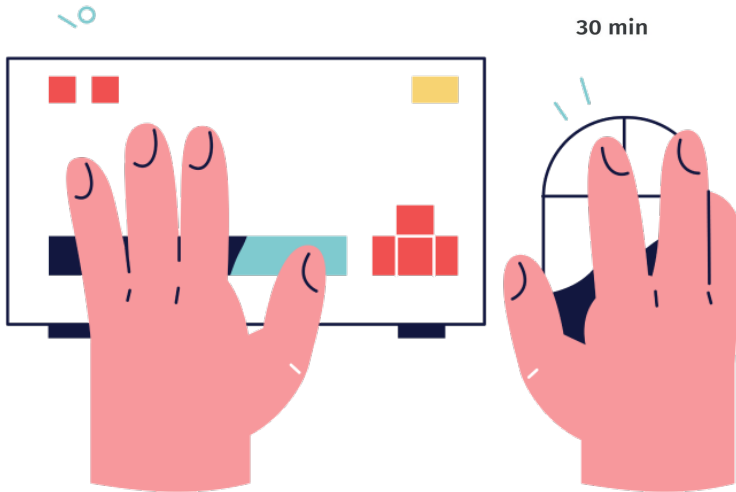


Soorten argumenten

Argumentatie op basis van nut

- Als het standpunt een uitspraak voor of tegen een bepaalde maatregel is en in het argument wordt verwezen naar het nut of onnut van die maatregel, spreken we van argumentatie op basis van nut. Voorbeeld: De maximumsnelheid op de Nederlandse snelwegen moet omlaag. Dat levert minder verkeersslachtoffers op en het is goed voor het milieu.
-
-
- **Let op voor overdrijvers. Of zelf te overdrijven..**
- Omdat succes in het overtuigen van lezers of luisteraars om een argument te geloven en ernaar te handelen vaak voordelen oplevert voor de persoon die met de argumenten komt, is het duidelijk in het belang van de persoon die argumenteert om zo vindingrijk en overtuigend mogelijk te argumenteren. Maar omdat de persoon die argumenteert er een eigen belang bij heeft moeten je op je hoede zijn voor mogelijke vertekening van het verhaal. Zoals de tegeltjes wijsheid is: als het te mooi lijkt om waar te zijn, is het vaak ook te mooi.

NU EVEN DOEN



Jouw argumenten voor een loonsverhoging.

Schrijf die eens op. Met ieder argument een kans.

- *Feit.* Voorbeeld: Het is een feit dat dat al mijn collega's meer verdienen dan ik.
- *Onderzoek of wetenschap.* Voorbeeld: Onderzoek bewijst dat gemotiveerde medewerkers als ik niet lopen op meer salaris per se, maar dat het wel helpt ze nog meer werk te laten verzetten. En dat doe ik al.
- *Normen en waarden.* Voorbeeld: We zijn als familie bedrijf begaan met alle medewerkers. Andere bedrijven zoals bijvoorbeeld WoltersDrost hebben een fonds voor scholing van kinderen. Zouden wij daar ook niet goed aan doen dat ook te starten?
- *Vermoedens.* Voorbeeld: Ik denk dat een aantal van mijn collega's de afgelopen jaren salaris verhogingen hebben gehad.
- *Geloof of overtuiging.* Voorbeeld: Als typisch Holland bedrijf willen we goed voor medewerkers zorgen, daarbij past.... Als overheid xyz...
- *Gezag of autoriteit.* Voorbeeld: Iedereen kijkt naar mijn als er dit gedaan moet worden, schijnbaar ben ik de autoriteit op dat vlak. Past daar niet een fair salaris bij?
- *Nut.* Voorbeeld: Mijn werk draagt veel bij aan het bedrijfsresultaat, al mijn klanten zeggen dan. Het is nuttig voor de firma dit een verdere boost te geven door mij voor de firma te behouden.

The VPRO logo is centered on the page. It consists of the word "vpro" in a bold, lowercase, sans-serif font. The letters are black, except for the "o", which is white with a black outline. The logo is set against a background of thick, blue diagonal stripes that run from the top-left to the bottom-right.

vpro

Film



Hoe praktisch te gebruiken in je portfolio

Kies de draaiknoppen en zet er argumenten bij

Visie	Vaardig	Incentives	Resources	Action Plan	=	Verandering
Geen visie?	Vaardig	Incentives	Resources	Action Plan	=	Verwarring
Visie	Geen vaardigheid?	Incentives	Resources	Action Plan	=	Angstig
Visie	Vaardig	Geen incentives?	Resources	Action Plan	=	Weerstand
Visie	Vaardig	Incentives	Geen mensen of middelen?	Action Plan	=	Frustratie
Visie	Vaardig	Incentives	Resources	Geen plan?	=	In rondjes draaien

Dit is wat je wil bereiken met je besluitvorming. Een verandering.

NU EVEN DOEN

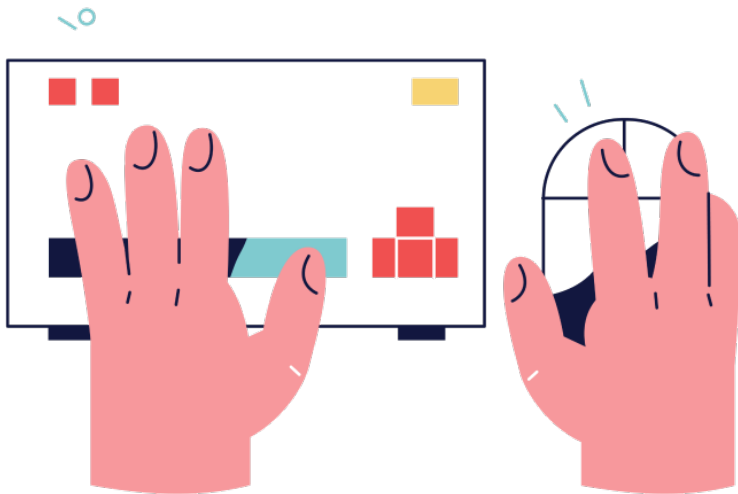
Koppel je argumenten aan wat nodig is

En plot je argumenten in het vakje dat leeg is

Is het vakje Visie leeg, hebben de mensen die met jouw besluit mee moeten gaan geen visie, of delen ze die van jou niet, dan moet je gaan argumenten op dat onderdeel. De visie.

Is het vakje Vaardigheid leeg, heeft de omgeving geen vaardigheid in de dingen die moeten gebeuren na jouw besluit, dan zijn ze angstig. Dus moet je argumentatie deze angst wegnemen.

Etc.





Werk blad



= Verandering

Vul drie argumenten in om de spanning weg te nemen.

--	--	--	--	--



Argumenten en redenen... die niet kloppen

Hier zal ik nog een lijstje voor thuis kijken bij maken

Drogredenen:

- <https://www.youtube.com/watch?v=Zlrs01XGI2A>
- Generalisatie



Einde



Eventueel een toegift als nog energie en tijd.... De Argumenten ladder



Tool

De
argumenten
ladder

Rudolph
Regter

