



**UvA-DARE (Digital Academic Repository)**

**Getting the vaccine now will protect you in the future! A pragma-dialectical analysis of strategic maneuvering with pragmatic argumentation in health brochures**

van Poppel, L.

[Link to publication](#)

*Citation for published version (APA):*

van Poppel, L. (2013). Getting the vaccine now will protect you in the future! A pragma-dialectical analysis of strategic maneuvering with pragmatic argumentation in health brochures.

**General rights**

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

**Disclaimer/Complaints regulations**

If you believe that digital publication of certain material infringes any of your rights or (privacy) interests, please let the Library know, stating your reasons. In case of a legitimate complaint, the Library will make the material inaccessible and/or remove it from the website. Please Ask the Library: <https://uba.uva.nl/en/contact>, or a letter to: Library of the University of Amsterdam, Secretariat, Singel 425, 1012 WP Amsterdam, The Netherlands. You will be contacted as soon as possible.

# Samenvatting

Het doel van deze studie is tweeledig. Ten eerste beoogt ze te verklaren waarom een schrijver van gezondheidsbrochures pragmatische argumentatie zou gebruiken om de lezer te overtuigen. Ten tweede hoe een bepaald ontwerp (*design*) van de pragmatische argumentatie, oftewel, de specifieke manier waarop een schrijver die uitdrukt, daaraan zou kunnen bijdragen. In adviserende gezondheidsbrochures is pragmatische argumentatie een cruciaal type argumentatie. Dergelijke brochures, die normaliter deel uitmaken van een grotere gezondheidscampagne, zijn bedoeld om het gedrag van mensen te beïnvloeden door hen advies te geven over wat zij zouden moeten doen om hun gezondheid te verbeteren. Pragmatische argumentatie wordt daarin gebruikt om gedrag aan te bevelen of juist te ontmoedigen door te wijzen op de wenselijke of onwenselijke gevolgen van dat gedrag. Deze argumentatie kan in uiteenlopende ontwerpen naar voren worden gebracht door het causale verband tussen het aan- of afgeraden gedrag en het effect ervan op een bepaalde manier voor te stellen.

Om inzicht te verschaffen in de keuze voor pragmatische argumentatie en haar ontwerp wordt er in deze studie gebruik gemaakt van de pragma-dialectische argumentatietheorie (Van Eemeren en Grootendorst 1984, 1992, 2004) en de notie *strategisch manoeuvreren* (Van Eemeren en Houtlosser 2002, 2006; Van Eemeren 2010). De keuze voor pragmatische argumentatie en voor een bepaald ontwerp wordt in deze studie verklaard door na te gaan hoe bepaalde keuzes in de specifieke institutionele context van gezondheidsbrochures kunnen helpen de doelen van de schrijver te verwezenlijken. Er wordt nagegaan hoe die keuzes aan de ene kant kunnen helpen om het dialectische doel van de schrijver, het oplossen van een verschil van mening, en aan de andere kant diens retorisch doel, namelijk het in eigen voordeel oplossen van het meningsverschil, te realiseren.

Om deze vraag te beantwoorden wordt eerst vastgesteld hoe de institutionele conventies van gezondheidsbrochures met een adviserend standpunt de mogelijkheden tot strategisch manoeuvreren beïnvloeden (Hoofdstuk 2). In deze studie worden gezondheidsbrochures opgevat als een specifiek argumentatief actietype waarin drie conventies een aanzienlijke invloed uitoefenen op het strategisch manoeuvreren in de argumentatiefase: 1) het onderwerp dat ter discussie staat is een gezondheidsadvies, 2) de relatie tussen de adviserende instantie en de lezer is asymmetrisch, en 3) de discussie is impliciet.

Het onderwerp dat ter discussie staat bepaalt dat argumenten die wijzen op de gunstige effecten die het opvolgen van het advies heeft voor de gezondheid van de lezer bijzonder relevant zijn in deze context. De asymmetrische relatie tussen

de instantie en de lezer, die voortkomt uit de status van de gezondheidsinstantie, bepaalt dat een brochureschrijver betrouwbare informatie moet verschaffen en moet proberen niet te dwingend over te komen. De conventie dat de discussie impliciet is, komt voort uit het feit dat de instantie haar advies verstrekt via een geschreven tekst aan een afwezig publiek. Door deze implicietheid is het aan de schrijver om te beslissen of hij ingaat op mogelijke tegenzetten van de lezer of niet. De conventies beïnvloeden de mogelijkheden tot strategisch manoeuvreren met betrekking tot de drie aspecten van het manoeuvreren: de selectie uit het topisch potentieel, de aanpassing aan het auditorium en het gebruik van presentatiemiddelen. Vanwege de conventies zijn de precondities voor strategisch manoeuvreren in de argumentatiefase als volgt. De schrijver selecteert op wetenschap gebaseerde argumenten die wijzen op de voordelige effecten van opvolging van het advies; deze argumenten dienen te zijn aangepast aan de opvattingen van de lezer over wetenschap en gezondheid; en ze zijn zo gepresenteerd dat het aangeraden gedrag positief belicht wordt (of het afgeraden gedrag negatief belicht wordt), zonder dat de boodschap te dwingend overkomt op de lezer. In deze context is het gebruik van pragmatische argumentatie die zo wordt geframed dat de schrijver zijn advies het makkelijkst geaccepteerd krijgt daarom een typische vorm van strategisch manoeuvreren.

Vanwege de conventies binnen dit actietype kan een schrijver zijn advies alleen geaccepteerd krijgen door geanticiperde twijfel en kritiek ten aanzien van zijn adviserende standpunt weg te nemen. Daarom wordt in deze studie nagegaan welke soorten twijfel en kritiek een brochureschrijver kan verwachten (Hoofdstuk 3). Op basis van gecontextualiseerde geslaagdheidsvoorwaarden van de taalhandeling adviseren, deels gebaseerd op Searle (1969), wordt een systematisch overzicht verschaft van de verschillende soorten twijfel in deze context. De soorten twijfel hebben betrekking op drie aspecten van het gezondheidsadvies: het nut van het advies, de noodzaak van het advies en de verantwoordelijkheid van de schrijver. Elk van deze soorten twijfel die zijn afgeleid van de gespecificeerde geslaagdheidsvoorwaarden kunnen een rol spelen in de argumentatie in gezondheidsbrochures. Het blijkt dat pragmatische argumentatie op een systematische manier verbonden is met de eerste (gespecificeerde) voorbereidende voorwaarde van de taalhandeling adviseren (die betrekking heeft op het nut van het advies): is handeling A voordelig voor de gezondheid van de lezer en voor de gezondheid van (een deel van) de bevolking door een gezondheidsprobleem te voorkomen, behandelen of detecteren? Deze voorwaarde lijkt de meest cruciale te zijn voor adviseren, omdat deze garandeert dat het zinvol is voor de lezer om zijn huidige gedrag te veranderen.

Nadat is vastgesteld welke soorten twijfel relevant zijn voor discussies over gezondheidsadvies, wordt geanalyseerd op welke soorten twijfel en kritiek met behulp van pragmatische argumentatie geanticipeerd kan worden (Hoofdstuk 4). Er wordt een karakterisering van pragmatische argumentatie gegeven en er

worden vier varianten van pragmatische argumentatie geïntroduceerd. In variant I wordt gewezen op voordelige gevolgen om een handeling aan te raden en in variant II op nadelige gevolgen om een handeling af te raden. In variant III wordt gewezen op het ontbreken van nadelige gevolgen om een handeling aan te raden en in variant IV wordt gewezen op het ontbreken van voordelige gevolgen om een handeling af te raden. Elk van de vier varianten kan gebruikt worden in een dialectisch relevante zet in een discussie over een gezondheidsadvies door in te gaan op een mogelijke tegenzet gericht op het standpunt of de argumentatie. Een (gesimplificeerd) dialectisch profiel geeft vier dialectische routes weer waarin pragmatische argumentatie een bijdrage levert aan de oplossing van het verschil van mening. De routes verschillen van elkaar in het soort tegenzet waarop de pragmatische argumentatie in de route gericht is.

In route 1 wordt variant I of II van pragmatische argumentatie gebruikt. Met deze varianten kan twijfel worden weggenomen ten aanzien van de cruciale voorbereidende voorwaarde van adviseren. In route 2 brengt de schrijver onderschikkende argumentatie naar voren om te anticiperen op kritische vragen met betrekking tot de propositionele inhoud van het pragmatische argument. De schrijver volgt route 3 als hij anticipeert op kritische vragen die betrekking hebben op de rechtvaardigingskracht van de argumentatie. Hij gebruikt variant III van pragmatische argumentatie om in te spelen op de kritische vraag over mogelijke neveneffecten van het aangeraden gedrag en variant IV om in te spelen op de vraag over mogelijke alternatieven voor het aangeraden gedrag. In route 4 gebruikt de schrijver variant IV van pragmatische argumentatie om een tegenargument aan te vallen. Variant IV functioneert hier als een indirecte verdediging van het standpunt van de schrijver. Door deze vier routes te onderscheiden wordt aangetoond dat er een systematisch verband bestaat tussen elke variant van pragmatische argumentatie en de verschillende soorten twijfel en kritiek.

Nadat de dialectische functie van pragmatische argumentatie is onderzocht, wordt met behulp van voorbeeldanalyses nagegaan wat de retorische voordelen zijn van het kiezen van een bepaalde route met pragmatische argumentatie (Hoofdstuk 5). Hiervoor zijn voor elk van de vier onderscheiden routes meerdere gezondheidsbrochures geanalyseerd. Om retorisch effectief te zijn moet een schrijver, binnen de beperkte ruimte die een brochure biedt, rekening proberen te houden met alle relevante kritiek die de lezer zou kunnen hebben. Tegelijkertijd zou het soms voordelig kunnen zijn voor het betoog van de schrijver om bepaalde mogelijke kritiekpunten buiten beschouwing te laten als hij niet in staat is om daar een overtuigende reactie op te geven.

Het anticiperen op mogelijke tegenzetsen met pragmatische argumentatie heeft twee belangrijke voordelen. Ten eerste kan de schrijver daarmee inspelen op de zorgen van de lezer met betrekking tot de pragmatische argumentatie (en zich op die manier als redelijke discussiepartij presenteren). Ten tweede kan het bijdragen aan de verdediging van het initiële standpunt van de schrijver door te laten zien

dat alternatieve adviezen niet voldoen aan de cruciale geslaagdheidsvoorwaarde. Anticiperen op kritiek heeft ook negatieve kanten. De schrijver zou bepaalde uitgangspunten aan de lezer kunnen toeschrijven die de lezer niet deelt. Ook zou de schrijver uit kunnen gaan van veronderstellingen over de lezer, bijvoorbeeld over zijn gedrag, die de lezer als beledigend zou kunnen opvatten. In sommige gevallen zou het voor het betoog van de schrijver beter kunnen zijn om bepaalde mogelijke kritische reacties te negeren of om bij de aanval op tegenzetten meer rekening te houden met de voorkeuren van het auditorium.

Aangezien strategisch manoeuvreren op het niveau van de discussiefase en de discussiezet plaatsvindt, zijn ten slotte de retorische voordelen onderzocht van de keuze voor een bepaald ontwerp van de pragmatische argumentatie in gezondheidsbrochures (Hoofdstuk 6). Als casestudy is hiervoor gebruik gemaakt van de Britse brochure uit 2012 over de vaccinatie tegen het humaan papillomavirus (HPV), een virus dat baarmoederhalskanker kan veroorzaken. De analyse concentreerde zich op het ontwerp van de premisse ‘Handeling X leidt tot gewenst gevolg Y’ van het pragmatisch argument, die in de brochure in vier verschillende ontwerpen voorkomt. De ontwerpen verschillen van elkaar in de manier waarop het causale verband en het gevolg Y in de premisse tot uitdrukking worden gebracht. In deze HPV-brochure heeft de schrijver gekozen voor variant I van pragmatische argumentatie in een winstframe. In termen van strategisch manoeuvreren houdt deze keuze in dat de schrijver de topische keuze heeft gemaakt om zich te concentreren op baarmoederhalskanker, het causale verband op zowel een sterke als een genuanceerde manier te presenteren en het publiek van meisjes en hun ouders aan te spreken door de beelden op te roepen van vaccinatie als ‘wapen in de oorlog’ en van vaccinatie als ‘beschermmiddel’. Deze keuzes, die resulteren in een bepaald ontwerp, dragen gezamenlijk bij aan de strategie om vaccinatie tegen HPV af te schilderen als een gewenst middel om een ongewenst gevolg te voorkomen.

De ontwerpkeuzes dragen op twee manieren bij aan het bereiken van de doelen van de schrijver. Ten eerste spelen de ontwerpen in op mogelijke kritiek ten aanzien van het causale en het evaluatieve element in het pragmatische argument door de wenselijkheid van het gevolg te benadrukken en het causale verband zo sterk mogelijk neer te zetten. Ten tweede dragen de ontwerpkeuzes bij aan een argumentatieve strategie die de hele brochure overspant. In combinatie met het ontwerp van andere discussiezetten in de brochure, die een sterk causaal verband suggereren tussen HPV-vaccinatie en de preventie van baarmoederhalskanker, creëren de ontwerpen van de pragmatische argumenten het beeld dat het HPV-vaccin een vaccin is tegen baarmoederhalskanker. Zodoende helpen de ontwerpen van pragmatische argumentatie de schrijver met het bereiken van zijn doel om het adviserende standpunt geaccepteerd te krijgen in de context van gezondheidsbrochures. Met een specifieke variant in een specifiek ontwerp kan strategisch worden ingespeeld op geanticiperde kritiek, zowel op het niveau van de argumentatiefase als op het niveau van de discussiezet.