

# Het betoog

Voorbeeld  
Algemene informatie  
Conventies  
Tips  
Links  
Verder lezen

## Voorbeeld

(uit Braet, A. (1995), *Schrijfvaardigheid Nederlands. Een praktische didactiek voor de bovenbouw van havo en vwo*. Bussum: Coutinho.)

Opmerkingen bij het voorbeeld.

- De nummering met romeinse cijfers en letters is door ons aangebracht.
- Het betreft hier een mondeling betoog, een voordracht van 5 minuten voor medestudenten door een eerstejaarsstudent Nederlands. Vandaar taalgebruik als de directe aansprekingen met 'je' of 'jullie', 'de komende minuten' in de eerste regel van blok I of 'vertellen' in de eerste regel van blok III. Ook een zin als 'Het is nu nodig om even technisch te worden.' (1<sup>e</sup> regel, III d.) of 'iets over vitamines.' (III e.) en de puntsgewijze opsomming in blok V duiden op het mondelinge karakter van dit betoog. In een schriftelijke versie zou dit betoog op dergelijke punten iets aangepast moeten worden. Hetzelfde geldt her en der voor de gehanteerde interpunctie.

---

## Tegen vlees

- I. a. In de komende minuten hoop ik iedereen ervan te overtuigen dat hij zo snel mogelijk moet stoppen met het consumeren van vlees, als het even kan vandaag nog, als de boodschappen voor het avondeten al gedaan zijn, morgen.  
b. En voordat iedereen die flauwe opmerking maakt over mijn schoenen, die zijn inderdaad van leer, maar ik heb ze gekocht voordat ik vegetariër werd. Bovendien ga ik het alleen hebben over de consequenties van mijn ideeën voor het éten van dieren, niet voor de verwerking van dieren tot handtasjes en schoeisel.
- II. a. Er zijn een heleboel soorten vegetariërs en redenen om vegetariër te worden: ethische, godsdienstige, economische, praktische, hygiënische en combinaties daarvan. Een veganist bijvoorbeeld eet geen vlees, vis, eieren en melk en gebruikt ook geen wol, of leer.  
b. Voor het gemak en met het oog op de tijd zal ik me beperken tot de versie die ik in praktijk breng: het lacto-vegetarisme, wat wil zeggen: wel eieren en melk, maar geen vlees gebruiken. Dus niets waarvoor dieren gedood moeten worden.
- III. a. Voordat ik ga vertellen waarom je zou moeten stoppen met vlees eten, zal ik eerst de vraag: kan je stoppen? behandelen. Heel wat mensen denken namelijk dat er in vlees stoffen zitten waar je niet buiten kan. Je kent wel de reclame: 'Vlees moet, U weet wel waarom mevrouw', en 'Vlees geeft kracht'.  
b. In vlees zit eiwit, ijzer, vitamines, beslist niet zoiets als kracht. Volgens de statistieken eet de gemiddelde Nederlander per dag 85 gram eiwit. 25 Gram daarvan komt uit vlees en vis, nog eens 25 gram uit zuivelproducten, en de overblijvende 35 gram zijn plantaardig. Een mens heeft per dag maar 35 of zelfs 25 gram nodig. Je kunt dus, wat dat eiwit betreft, best zonder vlees en zelfs zonder zuivelproducten.  
c. Zit er iets in vlees wat niet in planten te vinden is?  
d. Het is nu nodig om even technisch te worden. Dat eiwit waar ik het net over had, is volledig eiwit. Een mens heeft twintig aminozuren nodig. Daarvan maakt ons lichaam er twaalf zelf, acht halen we uit voedsel. Die acht vind je volledig in vlees, logisch, want dat komt van wezens die veel op mensen lijken, en melk. Door listig te combineren haal je ze uit andere producten, bijvoorbeeld granen en peulvruchten. Dat zijn geen inzichten van de laatste tijd; combinaties zoals bruin brood met kaas en erwtensoep met roggebrood zijn al heel oud.

e. Iets over vitamines. Vitamine B1 en B2 uit vlees zijn ook in bevredigende hoeveelheden te verkrijgen door de consumptie van zuivel, groente en granen.

f. Vitamine B12 is alleen in dierlijke producten te vinden. Dat wordt dus lastig voor de veganisten die ook geen melk en eieren gebruiken. Gebrek aan vitamine B12 kan een bloedafwijking veroorzaken. Aan de andere kant schijnt het zo te zijn dat na verloop van tijd je darmflora zelf B12 gaat produceren en dat het ook in zeewier voorkomt.

IV. We kunnen dus zonder vlees, als je maar weet hoe. Toch blijven de meeste mensen door luiheid en door er niet over na te denken carnivoor. Zo blijven we vastzitten aan het goedhollandse menu van aardappelen, vlees en veel jus.

V. Waarom zou je stoppen met vlees eten?

- Mijn belangrijkste argument is dat het voor mij ethisch onaanvaardbaar is om dieren ten eigen bate te laten doden. Dat is een puur persoonlijke norm, daar valt verder niet over te argumenteren.
- a. Behalve het feit dat dieren gedood worden, kan de manier waarop dat gebeurt een reden zijn om vegetariër te worden. Als je vlees eet, steun je de bio-industrie. Het is nauwelijks meer een controversiële stelling dat die door en door slecht is, maar het gekke is dat niemand er wat aan doet. Nou hoef je niet meteen over te gaan tot het zachte terrorisme van het Dierenbevrijdingsfront. Stop gewoon met vlees eten.  
b. Ik zal toch nog even op jullie gemoed werken: het staat vast dat dieren kunnen lijden. Die bio-industriële dieren worden gek van verveling, zijn vreselijk ongezond en geven zich over aan kannibalisme. Wanneer je als braadkuiken geboren wordt, heb je nog 45 dagen te leven. Een legkip leeft 14 maanden en gaat dan alsnog de soep in. Ieder jaar worden 22 miljoen eendagskuijken verdronken of verstikt om als veevoer gebruikt te worden. Behalve nogal gruwelijk, zeker voor die kuijken, ook heel oneconomisch. Volgens de Nederlandse wet is het 'nodeloos of zonder redelijk doel mishandelen van dieren' strafbaar. Ik vind dat daar hier sprake van is.  
c. Die bio-industrie is erg belangrijk voor de economie. De vleesproductie blijft stijgen: in 1957 consumeerde men hier 37,6 kilo vlees per persoon per jaar. In 1980 was dat 70 kilo, dus bijna het dubbele. Er ontstond een vleesberg. Met reclame als 'Vlees moet, U weet wel waarom mevrouw' moest die weggewerkt worden. Die reclame is trouwens onlangs verboden.  
d. Als iedereen opeens stopt met het eten van vlees zal er flink wat werkloosheid ontstaan. Dat is waar, maar er zal ook nieuw werk ontstaan. Ondanks die werkloosheid, die helaas nog ver in de toekomst ligt, blijf ik erbij dat vlees eten slecht is.
- a. Als al die ellende van die bio-industriële beesten je niets doet, heb ik nog een minder altruïstisch argument tegen vlees. Vlees is ongezond.  
b. Zoals ik net al zei, eten we al meer eiwit dan we nodig hebben. Dat overschot kan gaan rotten en allerlei erge ziektes veroorzaken.  
c. Vreemd genoeg is het effect van antibiotica, sulfiet, koperzouten, tranquillizers, hormonen, groeistimulatoren en kwik die je via vlees en vis binnenkrijgt, nog niet bevredigend onderzocht, maar gezond lijkt het me niet.
- Het wereldvoedseltekort. Het wereldvoedseltekort bestaat niet. Honger ontstaat doordat het eiwit slecht verdeeld is over de wereld. Ieder jaar sterven 10 à 20 miljoen mensen aan ondervoeding, terwijl de aarde een veelvoud van de huidige bevolking kan voeden. Om 1 kilo uit een bio-industriële koe te halen moet je er eerst 21,4 kilo instoppen. Ruwweg is 1 kilo vlees eerst 7 kilo graan geweest. Wat dat betreft mag je niet alle vlees over één kam scheren. Koeien zijn wat zuiniger dan varkens, en niet overal waar gras groeit, kan graan groeien. Veel van dat graan komt uit de Derde Wereld. Dat is een structureel probleem: zolang een Nederlandse kat koopkrachtiger is dan een Peruaanse visser gaat de vis naar de kat en niet naar de ondervoede Peruanen. Maar je hoeft er niet aan mee te werken.
- Ten slotte een ijzersterk argument voor vlees: vlees is lekker. Dat klopt, dat geef ik volmondig toe. Nog steeds loopt het water me in de mond als ik maar denk aan een goed toe bereide mosselschotel, een kippenpoot of een biefstuk. Maar, in aanmerking genomen dat het ethisch onaanvaardbaar is dieren ten eigen bate te doden, dat vlees ten koste van veel lijden geproduceerd wordt, dat vlees ongezond is en dat je als je

vlees eet, meehelpt het wereldvoedselprobleem in stand te houden, vind ik het niet verantwoord nog langer door te gaan met het eten van vlees.

---

## Algemene informatie

Bij een betoog gaat het erom de lezer of toehoorder van jouw standpunt te overtuigen. Feitelijk wil je zo een verschil van mening beëindigen. Er moet dus wel een al bestaand of een te verwachten verschil van mening zijn. Terecht veronderstelt de auteur van het voorbeeld dat zijn standpunt 'stoppen met vlees eten' niet op algemene bijval hoeft te rekenen. Een standpunt als 'we moeten goed voor dieren zorgen' daarentegen zal weinig discussie uitlokken. Het is dan ook niet zinvol uitgebreide betogen te besteden aan dergelijke algemeen aanvaarde standpunten.

Een betoog onderscheidt zich met zijn nadruk op het overtuigen van een ander duidelijk van een informerende tekst, maar ook van een beschouwende tekst waarin het aan de lezer overgelaten wordt zijn conclusies te trekken na kennis genomen te hebben van pro- en contra-argumenten voor een standpunt. In een betoog echter presenteert de schrijver of spreker duidelijk en krachtig zijn eigen standpunten, hij steekt zijn mening niet onder stoelen of banken, zagezegd.

Een verschil van mening kan gaan over hoe iets in de werkelijkheid eruit ziet of in elkaar zit (feiten), over een oordeel, of over een maatregel.

Bij een meningsverschil over iets in de werkelijkheid hoort een feitelijk standpunt, zoals in (1) – (3):

- (1) In vlees zitten stoffen waar je niet buiten kan.
- (2) We kunnen dus zonder vlees, als je maar weet hoe.
- (3) Het wereldvoedseltekort bestaat niet.

Een waarderend standpunt hoort bij een meningsverschil over een oordeel; zo'n standpunt drukt een mening uit over bepaald gedrag of over een waardering:

- (4) Het is voor mij ethisch onaanvaardbaar om dieren ten eigen bate te laten doden.
- (5) Het is nauwelijks meer een controversiële stelling dat de bio-industrie door en door slecht is.
- (6) Vlees is lekker.

Sturende standpunten hebben betrekking op een (voorstel tot een) 'maatregel':

- (7) Stop gewoon met vlees eten.
- (8) Het 'nodeloos of zonder redelijk doel mishandelen van dieren' is terecht strafbaar.

Een meningsverschil kan uitgedrukt worden in een positief, een negatief of een zero-standpunt. We kunnen dit nog als volgt nader preciseren. De kwestie die in een discussie aan de orde is, kunnen we formuleren als een propositie. Ten aanzien van zo'n propositie kan dan een positief, negatief of zero-standpunt ingenomen worden. Een voorbeeld van zo'n propositie is

- (9) Vlees is ongezond.

(9) a, b en c zijn dan respectievelijk het positieve standpunt (dat van de auteur van het voorbeeld), het negatieve standpunt en het zero-standpunt ten aanzien van de propositie in (9).

- (9a) Ik vind dat vlees ongezond is.
- (9b) Ik vind niet dat vlees ongezond is.
- (9c) Ik weet niet of vlees ongezond is.

Iemand overtuigen lukt niet met argumenten alleen. Aristoteles heeft al laten zien dat er altijd drie overtuigingsmiddelen een rol spelen, *ethos*, *pathos* en *logos*. Ethos heeft populair gezegd te maken met uitstraling, imago, de mate waarin de schrijver/spreker vertrouwen weet te wekken en autoriteit weet uit te stralen. Pathos heeft te maken met inlevingsvermogen ofwel de mate waarin de schrijver of spreker gebruik weet te maken van de gevoelens bij zijn publiek. Logos heeft te maken met argumenteren.

In elke overtuigende tekst spelen alle drie deze overtuigingsmiddelen een rol, maar de mate waarin en in welke verhouding is afhankelijk van onder meer het onderwerp en het publiek. In een betoog zal in het algemeen de *logos* de meeste nadruk krijgen, de kwaliteit van de argumentatie.

Tot slot. We hebben het hier over het betoog als algemeen tekstgenre, maar betogen, een redenering opzetten, doe je in veel meer teksten. Denk aan recensies, beleidsrapporten, ingezonden brieven, klachtenbrieven, maar ook aan (delen van) een onderzoeksverslag of scriptie.

Zie op *WorldWideWriting* ook [Genres > Juridisch essay](#) en [Genres > Recensie](#).

## Conventies

De opbouw van een betoog is nog steeds prima te beschrijven aan de hand van de klassieke ordening voor een redevoering. Deze ordening, de *dispositio*, kent de volgende vijf onderdelen.

1. Het *exordium*. De inleiding waarin de schrijver of spreker zijn publiek oplettend moet maken. Hij moet de aandacht en de nieuwsgierigheid van zijn publiek weten te wekken, maar hij moet ook niet vergeten het publiek gunstig te stemmen, welwillend te maken. Een welwillend publiek is makkelijker te overtuigen dan een vijandig publiek. In het *exordium* wordt in een of andere vorm ook al aangegeven wat de te verdedigen stelling zal zijn, vaak aan het einde van het *exordium*.

Blok I in de voorbeeldtekst is een geslaagd *exordium*. De spreker wekt meteen de aandacht door een prikkelend standpunt in te nemen, maar hij speelt ook goed in op zijn publiek door te verwijzen naar de avondboodschappen en door al meteen een zwakte in zijn eigen optreden ('schoenen van leer') aan de orde te stellen. Zo'n *self disclosure* is vaak een goede techniek om vertrouwen te wekken, kortom: te werken aan een gunstig *ethos*.

2. De *narratio*. In betogen van enige omvang die een onderwerp serieus aan de orde stellen, zal het nodig zijn aanvullende informatie te verstrekken. De lezer/luisteraar moet immers in staat zijn de argumentatie te volgen en te beoordelen en meestal zal hij daar aanvullende informatie voor nodig hebben. Ook zal het vaak nodig zijn de problemen waar het nu eigenlijk om draait, nog even te schetsen en te verduidelijken. Voor dit alles dient de *narratio*.

In de voorbeeldtekst vervullen II en III de functie van *narratio*. II maakt duidelijk waar de discussie precies over gaat en in welke context hij geplaatst moet worden en in III geeft de spreker uitgebreid achtergrondinformatie over de consequenties van lacto-vegetarisch eten. Op een prettige, niet al te nadrukkelijke wijze laat de spreker ook weten dat we deze fragmenten moeten zien als 'narratio' en dat zijn argumentatie nog komt; zie bijvoorbeeld de eerste zin van III a. Overigens, dat neemt natuurlijk niet weg dat een duidelijk uitgewerkte en goed onderbouwde *narratio*, zoals hier, zeker zal bijdragen aan het overtuigen van het publiek en in die zin ook een argumentatieve functie vervult.

3. De *confirmatio*. Dit is de argumentatie voor het standpunt van de spreker

De spreker van de voorbeeldtekst begint de eigenlijke *confirmatio* in V. Via de 'tussenstop' in IV heeft hij de overgang van *narratio* naar *confirmatio* op elegante wijze aangegeven. Met het noemen van het argument dat in zijn ogen het belangrijkste is, volgt hij een advies

van Cicero die al van mening was dat het belangrijkste argument of vooraan of achteraan in de confirmatio dient te staan.

De argumenten pro zijn te vinden bij de eerste drie streepjes. Ook hiermee volgt deze spreker een populair advies: probeer de hoofdargumenten te beperken tot drie, hooguit vier.

4. De *refutatio*. In de refutatio komen de tegenargumenten tegen het standpunt aan de orde en uiteraard gaat het erom deze contra-argumentatie te weerleggen. De schrijver/spreker kan overwegen de refutatio helemaal weg te laten, bijvoorbeeld als hij denkt dat zijn publiek toch geen tegenargumenten weet, maar het is de vraag of dat verstandig is. Algemeen is toch de gedachte dat het weerleggen van tegenargumenten positief werkt op het versterken van de autoriteit en de indruk van deskundigheid van de auteur, op zijn *ethos* kortom.

In het voorbeeld worden bij het 4<sup>e</sup> en 5<sup>e</sup> streepje bij V twee tegenargumenten aan de orde gesteld, namelijk dat vlees van belang is voor het oplossen van het (een) wereldvoedseltekort en dat vlees lekker is. Het eerste wordt ontkracht, het tweede wordt 'gewonnen gegeven': de spreker doet daarin een concessie. Merk op dat zo'n concessie, net als de *self disclosure* in I, positief kan werken op het imago van de spreker: hij komt niet over als een drammerige gelijkhebber.

De spreker stelt nog een tegenargument aan de orde, maar dat doet hij niet in de refutatio, maar in de confirmatio, namelijk bij c. en d. bij het 2<sup>e</sup> streepje. Het gaat hier om het contra-argument dat de bio-industrie economisch belangrijk is, een argument dat de spreker overigens maar ten dele weerlegt, namelijk door te wijzen op het ontstaan van vleesbergen; het risico van toenemende werkloosheid daarentegen durft of wil hij niet helemaal ontkennen.

Hoe de volgorde van confirmatio en refutatio is en hoe de verschillende onderdelen ten opzichte van elkaar geordend worden, ligt niet strikt vast. In het voorbeeld kon het vermeende economisch belang van de bio-industrie bijna niet op een andere plaats aan de orde komen, omdat die bio-industrie een rol speelt in de pro-argumentatie. De spreker had natuurlijk wel kunnen overwegen dit contra-argument weg te laten!

5. De *peroratio*. Het slot van het betoog met daarin een korte samenvatting en de conclusie. Uiteraard dient deze conclusie niet opeens een ander standpunt te verwoorden dan dat wat al in het exordium aangekondigd was, maar bijvoorbeeld een andere formulering is vanzelfsprekend alleen maar toe te juichen vanuit stilistisch oogpunt.

In het voorbeeld wordt de peroratio kort gehouden. Het betoog wordt hier afgesloten met één lange laatste zin waarin zowel een korte samenvatting als de conclusie wordt geformuleerd.

## Tips en opmerkingen

- Zorg voor een duidelijk standpunt, preciseer je standpunt of nog anders gezegd: baken je standpunt voldoende af. Zie in het voorbeeld hoe de spreker o.a. in blok II ook voor zijn toehoorders duidelijk maakt waar hij het wel en waar hij het niet over gaat hebben. Bovendien: doe dit bijtijds, zodat je in de voorbereiding op je betoog niet onnodig zijpaden gaat bewandelen.
- Zeker bij een betoog is het raadzaam een goede planning te maken zodat je later onnodig schrijfwerk voorkomt en dat je bij het schrijven de lijn van het betoog niet uit het oog verliest. Voor zo'n planning zou je de volgende stappen kunnen aanhouden.
  - Formuleer een duidelijk en voldoende gepreciseerd standpunt
  - Bedenk in eerste instantie zoveel mogelijk argumenten
  - Orden je argumenten en breng een onderscheid aan in hoofd- en subargumenten (zie in het voorbeeld hoe het hoofdargument 'Vlees is ongezond' – a. bij het 3<sup>e</sup> streepje bij V- onderbouwd wordt met de twee subargumenten bij b. en c.)

- Heb je meer dan vier hoofdargumenten, kijk dan of je er nog een paar kunt samenvatten
- Breng het standpunt, de hoofdargumenten en subargumenten in schema, ofwel: ontwerp een argumentatiestructuur.
- Oriënteer je terdege op je publiek. Bedenk dat een argument dat op publiek A een verpletterende indruk kan maken, een tegenovergesteld effect kan hebben op publiek B. Een consequentie kan uiteraard zijn dat sommige argumenten die je al verzameld had, alsnog moeten sneuvelen.
- Probeer bij het presenteren van je standpunt en je argumentatie een gulden middenweg te vinden tussen duidelijk en aantrekkelijk formuleren. Duidelijk formuleren is 'Ik vind dat ...', 'Naar mijn mening ...', 'Mijn tweede argument voor mijn standpunt is ...', maar aantrekkelijk is dit niet altijd. Té expliciete aanduidingen van een standpunt of van argumenten kan door zijn schoolsheid zelfs irritatie of lachlust opwekken. Streef daarom naar afwisseling, bijvoorbeeld door indicatoren te gebruiken als 'dus' en 'daarom' voor standpunten of 'immers' voor een argument. Een andere manier om afwisselend te formuleren is door op indirecte wijze een standpunt te formuleren, bijvoorbeeld door een vraag ('Moet dat nou echt, elke dag een stukje vlees?') of door ironie ('Het economisch belang van de bio-industrie is ontegenzeggelijk enorm gezien de niet meer weg te werken vleesbergen in de Europese koelhuizen.').
- Maak voor de lezer duidelijk hoe de verschillende tekstonderdelen zich tot elkaar verhouden. Anders gezegd: houd de betooglijn in de tekst duidelijk. Nog al te vaak worden tekstonderdelen plompverloren achter elkaar geplakt zonder ze met verklarende of toelichtende woorden of zinnen met elkaar te verbinden. Ook hier is het de kunst dergelijke 'wegwijzers en kilometerpaaltjes' duidelijk, maar wel aantrekkelijk te formuleren. In de voorbeeldtekst zie je talrijke voorbeelden van hoe dat kan. De auteur is erin geslaagd de overgangen tussen de tekstblokken en tussen de diverse hoofd- en subargumenten in blok V duidelijk, maar toch ook afwisselend aan te geven.
- Probeer ook een aantrekkelijke (prikkelende?) titel en eventuele subtitels te bedenken. Gebruik zeker geen subtitels als 'exordium', 'narratio', etc. of 'argumenten pro', 'argumenten contra', 'conclusie'.

## Links

Het dagblad *Trouwen* de stichting Almedia organiseren elk jaar een digitaal debat. Voorbeelddebatten en dus voorbeelden van argumenteren in een betoog zijn te vinden op de site [www.edebat.nl](http://www.edebat.nl). Verder vind je op deze site ook tips, links naar andere weblocaties over debatteren en meer.

[www.debat.nl](http://www.debat.nl). Dit is de weblocatie van Debat & Dialoog, een bureau dat zich op professionele wijze bezighoudt met debattrainingen, voor politiek, overheid en bedrijfsleven.

## Verder Lezen

De handboeken Steehouder e.a. (1999) *Leren Communiceren* (hoofdstuk 3) en Janssen (red.) (1996) *Zakelijke Communicatie* (deel 1, module 3) besteden beide aandacht aan overtuigen en argumenteren.

Braet, A. & R. Berkenbosch (1989), *Debatteren over beleid. Beknopte handleiding voor academisch debatteren*. Groningen: Wolters-Noordhoff.

Braet, A. & L. Schouw, (1998), *Effectief debatteren. Argumenteren en presenteren over beleid*. Groningen: Wolters-Noordhoff.

Drop, W. e.a. (1972), *Over overtuigen. Een oriëntatie in de persuasieve communicatie*. Groningen: Wolters-Noordhoff.

- Eemeren, Frans van & Rob Grootendorst (1996), *Dat heeft u mij niet horen zeggen... Drogredenen van A tot Z*. Amsterdam/Antwerpen: Contact.
- Eemeren, Frans van & Rob Grootendorst (1996), *Waar slaat dat nou weer op? De taal van het meningsverschil*. Amsterdam/Antwerpen: Contact.
- Eemeren, F.H. van, R. Grootendorst & T. Kruiger (1984), *Argumenteren*. Groningen: Wolters-Noordhoff.
- Eemeren, Frans van, Rob Grootendorst & Peter van Straaten (1996), *Leren argumenteren met Vader en Zoon*. Amsterdam/Antwerpen: Contact.
- Geer, Peter van der (2001), *De kunst van het debat*. Den Haag: Sdu Uitgevers.
- Hoeken, Hans (1998), *Het ontwerp van overtuigende teksten. Wat onderzoek leert over de opzet van effectieve reclame en voorlichting*. Bussum: Coutinho.
- Koetsenruijter, Willem & Pauline Slot (1990), *Het schrijven van betogen. Handleiding voor het opstellen van argumentatieve teksten*. Groningen: Wolters-Noordhoff.
- Onze Taal*, jaargang 67, 1998, no. 2/3, februari/maart. Themanummer over het Onze Taal congres 'Overtuigende taal: kunst of kunstje?'
- Schellens, Peter Jan & Gerard Verhoeven (1994, 2<sup>e</sup> herziene druk), *Argument en tegenargument. Analyse en beoordeling van betogende teksten*. Groningen: Martinus Nijhoff.
- Spolders, Marjon (1999), 'De spreker wikt, de hoorder beschikt'. In: *Onze Taal*, 68, 4, blz. 96-98.