

Inhoud

1	Inleiding	9
1.1	De kunst van het debatteren	9
1.2	Wat leer je door dit boek te lezen?	12
1.3	Een overzicht van de inhoud	13
2	Een korte geschiedenis van het debat	15
2.1	Het klassieke debat	15
2.2	Van middeleeuws debat naar modern debat	20
2.3	Conclusie	23
3	Soorten uitspraken in een debat	25
3.1	Drie soorten uitspraken en hun karakteristieken	25
3.2	De samenhang van uitspraken in het BWF-model	34
3.3	Navigeren met behulp van het BWF-model	39
4	Theorieën over de betekenis van taal	43
4.1	De logische functie van woorden	43
4.2	De werkelijkheid waar woorden naar verwijzen	51
4.3	De houding van de spreker	56
5	De bouwstenen van argumenten	59
5.1	Twee vormen van kritiek	60
5.2	Het proces van argumenteren	62
5.3	Expliciet maken of impliciet laten?	67
5.4	Onderbouwen en weerleggen	68
6	Verdedigen en aanvallen	75
6.1	Autoriteitsargumenten	75
6.2	Argumenten op basis van classificaties	79
6.3	Argumenten op basis van predicatieve verbanden	85
6.4	Het gebruik van de verschillende soorten argumenten	92

7	Debatstrategieën	95
7.1	Kernvragen op de strategische landkaart	96
7.2	Standaardkernvragen	101
7.3	Interrupties in een debat	109
7.4	Concluderen	114
8	Het beoordelen van een debat	117
8.1	Voorzitter, coach en rechter	117
8.2	Het jurylid als rechter	119
8.3	Het beoordelen van het argumentatieve proces	125
8.4	Conclusie	132
Appendix A	Debatformats	135
Appendix B	Verantwoording	149
Appendix C	Lijst van figuren	153
Register		155

1.1 De kunst van het debatteren

‘Bedankt voor het meedenken!’ Terwijl deze opmerking enige jaren geleden vooral werd gebruikt om iemand op een ironische manier de mond te snoeren, wordt zij tegenwoordig steeds vaker gebruikt als oprechte uitdrukking van dank. In veel organisaties hebben de strikte, hiërarchische verhoudingen van vroeger plaatsgemaakt voor gelijkwaardige verhoudingen, waarin meedenken juist wordt gewaardeerd.

Deze ‘horizontalisering’ van de gezagsverhoudingen heeft een grote invloed gehad op de manier waarop in organisaties wordt gewerkt. Mensen opereren tegenwoordig veelal in teamverband, wat met zich meebrengt dat ze in overleg met anderen bepalen welke beslissingen er worden genomen. Dat overleg heeft meestal de vorm van een discussie.

In dit boek reiken we een methode aan waarmee de kwaliteit van dit soort discussies kan worden verbeterd. Het bevat onder meer een korte geschiedenis van de kunst van het debatteren, een theorie over de samenhang van de verschillende uitspraken in een debat, en een uitgebreid overzicht van standaardargumenten en standaardkritiek. Ook bevat het instructies voor het beoordelen van debatten en een beschrijving van veelgebruikte debatformen. Maar bovenal bevat het boek een grote hoeveelheid strategische aanwijzingen, die je kunt gebruiken om je overtuigingskracht in discussies te vergroten. Of het nu om een discussie op de werkvloer gaat, een politiek debat, een rechtszaak, of een discussie in de kroeg.

‘Overtuigingskracht’. Wat bedoelen we daar precies mee? Dat valt het beste uit te leggen door onze benadering te contrasteren met die van anderen. Er zijn de afgelopen jaren talloze boeken verschenen waarin het overtuigingsproces wordt benaderd vanuit een sociaalpsychologisch perspectief. Volgens Robert Cialdini bijvoorbeeld, auteur van het boek *Influence: Science and practice*, kun je iemand overtuigen door ervoor te zorgen dat je aardig gevonden wordt of door eerst iets voor die ander te doen. We sluiten niet uit dat dit soort psychologische technieken in sommige omstandigheden effectief zijn. Maar als je te maken hebt met een kritisch publiek of als de overtuigingspoging

plaatsvindt in een meer formele setting (zoals een rechtszaak), dan zullen dit soort technieken gemakkelijk worden doorzien. Ze hebben dan eerder een averechts effect.

In dit boek benaderen we ‘overtuigingskracht’ vanuit een filosofisch perspectief. We gaan ervan uit dat het succes van een overtuigingspoging niet zozeer afhangt van de vaardigheid in het toepassen van psychologische trucjes, maar van de vaardigheid in het geven van goede argumenten en het leveren van gefundeerde kritiek. Het vakgebied dat zich daarmee bezighoudt heet de ‘dialectica’ oftewel de ‘filosofische kunst van het debatteren’.

De basisgedachte van de dialectica is dat de waarheid voortkomt uit een botsing van opinies. Om erachter te komen of een bepaalde stelling aanvaardbaar is kun je er het beste over discussiëren. Tijdens zo’n discussie worden pogingen gedaan om de stelling te verdedigen, maar ook om deze aan te vallen. Deze wisselwerking tussen argumenten en kritiek zorgt ervoor dat de stelling vanuit verschillende invalshoeken wordt bekeken en op een grondige manier wordt onderzocht.

De filosofen die de dialectica hebben ontwikkeld deden dat vanuit de veronderstelling dat een discussie de vorm heeft van een wedstrijd. Zoals dat bij elke wedstrijd het geval is, dienen de deelnemers aan een wedstrijddiscussie zich aan een aantal regels te houden. In die regels is onder meer vastgelegd wie vóór een bepaalde stelling is en wie tegen, wie wanneer mag spreken, en aan de hand van welke criteria bepaald wordt wie de discussie heeft gewonnen. Zo’n gereguleerde wedstrijddiscussie noemen we ook wel een ‘dialectische discussie’ of kortweg een ‘debat’.

Het voeren van een debat heeft ten minste drie voordelen ten opzichte van het voeren van een gewone discussie. In de eerste plaats vergroot het de kwaliteit van de kritische toetsing van de stelling die ter discussie staat. De deelnemers aan een debat worden (soms willekeurig) ingedeeld in voor- en tegenstanders en kunnen tijdens het debat niet van positie veranderen. In eerste instantie lijkt dit moeilijk, zeker wanneer ze iets moet verdedigen waar ze het helemaal niet mee eens zijn. Maar ook in dit geval, zo leert de ervaring, worden de meeste mensen gaandeweg het debat steeds fanatieker en proberen ze om de wedstrijd te winnen door zo scherp mogelijk te argumenteren. De stelling wordt daardoor aan een stevige kritische toetsing onderworpen. Niet voor niets betrekken projectteams vaak een ‘advocaat van de duivel’ als teamlid erbij. Door iemand de exclusieve taak te geven om kritiek te leveren, krijg je blinde vlekken en foutieve aannames sneller boven tafel.

Een tweede voordeel van een debat ten opzichte van een gewone discussie is dat het een leereffect heeft op de deelnemers. Door deel te nemen aan een debat ben je verplicht om te luisteren naar meningen die je anders nooit

gehoord zou hebben, standpunten te overwegen die je gevoelsmatig direct van tafel zou vegen, en argumenten te weerleggen die je anders gewoon zou negeren. Dat maakt je niet alleen kritischer ten aanzien van de opvattingen van anderen, maar ook kritischer ten aanzien van je eigen standpunten. Behalve dit inhoudelijke leereffect heeft het wedstrijd karakter van het debat ook een positieve invloed op het ontwikkelen en aanscherpen van een aantal belangrijke vaardigheden. Door deel te nemen aan een debat leer je onder meer om na te denken onder druk, je argumenten helder te formuleren, en goede tegenwerpingen te verzinnen. Dit zijn vaardigheden die je zowel in het dagelijkse leven als in het professionele leven goed van pas kunnen komen.

Een derde voordeel van het voeren van een debat is dat er een veilige ruimte wordt gecreëerd om het met elkaar oneens te zijn. Die veilige ruimte ontstaat omdat de regels van een debat ervoor zorgen dat 'inhoud' en 'persoon' op een effectieve manier van elkaar gescheiden zijn. In het echte leven vinden veel mensen het moeilijk om het hardop met elkaar oneens te zijn. Als de baas bijvoorbeeld een onwerkbaar plan voorstelt, dan durven de medewerkers daar vaak geen kritiek op te leveren. Maar als ze die kritiek naar voren kunnen brengen tijdens een debat, dan kunnen ze zich als het ware 'verschuielen' achter de spelvorm. Niemand kan het hen naderhand kwalijk nemen dat ze zich kritisch hebben uitgelaten, want dat hoorde bij hun rol op dat moment. Sterker nog, als advocaat van de duivel hebben ze een positieve bijdrage geleverd aan het beslissingsproces.

Ondanks deze voordelen zijn er mensen die weinig heil zien in debatteren. Ze vinden de kritische toon van een debat onaangenaam voor de deelnemers en zweren daarom bij 'zachtere' methodes van waarheidsvinding, zoals de *socratische dialoog*. Dat is een dialoog waarin de onderliggende aannames van de redeneringen die mensen naar voren brengen op een vriendelijke manier worden blootgelegd. Het zal duidelijk zijn dat wij een andere benadering voorstaan. Niet omdat we vinden dat zachte heelmeeesters stinkende wonden maken, maar omdat we ervan overtuigd zijn dat het voeren van een debat een prettig en buitengewoon effectief middel is om lakeiengedrag en *groupthink* te voorkomen, nieuwe standpunten en argumenten te ontdekken, belangrijke kritische en presentationele vaardigheden te ontwikkelen en mensen en organisaties op weg te helpen naar het nemen van verantwoorde beslissingen en het vaststellen van verstandig beleid.

Het is niet voor niets dat de discussies binnen een aantal belangrijke deelgebieden van onze maatschappij georganiseerd zijn op de manier van een debat. Dat geldt bijvoorbeeld voor de rechtspraak, waarbij twee partijen hun opvattingen verdedigen binnen de speelruimte van een aantal procedurele regels, en een onafhankelijke rechter een beslissing neemt over de

houdbaarheid ervan. Maar het geldt bijvoorbeeld ook voor de wetenschap, die geheel en al gebaseerd is op het idee van de kritische toetsing van theorieën. Door te publiceren in artikelen en boeken stellen wetenschappers hun ideeën bloot aan de kritiek van hun collega's. Op die manier komen ze steeds een stapje dichterbij de waarheid.

De filosofische gedachte achter het houden van debatten is dus dat de waarheid wordt geboren uit een botsing van opinies. Hoe je op een succesvolle manier aan zo'n botsing kunt bijdragen, is het onderwerp van dit boek.

1.2 Wat leer je door dit boek te lezen?

Dit boek gaat over de kunst van het debatteren. Zoals we al eerder hebben opgemerkt, tref je in dit boek geen psychologische trucs aan die je kunt gebruiken om mensen, zonder dat ze het zelf doorhebben, te beïnvloeden. Dat is het gebied van de sociale psychologie, groepsdynamica en communicatiewetenschap. Ook zul je in dit boek geen aanwijzingen vinden over het schrijven van een mooie en inspirerende toespraak. Dat is het terrein van de retorica, de zusterdiscipline van de dialectica.

Wat houdt de kunst van het debatteren dan wel in? Daarvoor gaan we te rade bij de klassieke definitie van een 'kunst' als een verzameling regels en instructies voor het beoefenen van een bepaalde activiteit. Nu zullen sommige mensen denken dat debatteren niet te leren valt. Dat je er aanleg voor moet hebben en dat het geen zin heeft om je ermee bezig te houden als je die aanleg in onvoldoende mate bezit. Kortom, dat succesvol debatteren puur een kwestie is van talent.

Als wij het met deze visie eens zouden zijn, dan hadden we dit boek niet geschreven. Volgens ons is het wel degelijk mogelijk om goed te leren debatteren. Het succesvol beoefenen van een bepaalde activiteit – of het nu om debatteren, koken, pianospelen of voetballen gaat – hangt behalve van de factor 'talent' namelijk ook altijd af van de factoren 'techniek' en 'training'.

Bij de factor 'techniek' draait het om de kennis die je nodig hebt om iets te doen. Die kennis hoeft je meestal niet zelf te ontwikkelen. Voor de meeste activiteiten zijn er in de loop der tijden instructies opgesteld, die samen de 'regels van de kunst' vormen. Techniek is altijd voor verbetering vatbaar. Net zoals je de vaardigheid in het koken kunt verbeteren door een kookboek ter hand te nemen, zo kun je de vaardigheid in het debatteren verbeteren door dit boek te lezen.

Bij de factor 'training' gaat het om de mate waarin je in staat bent om de technische instructies toe te passen tijdens het uitvoeren van de handeling of

het maken van het product waarop de kunst betrekking heeft. Hiervoor geldt het spreekwoord ‘Oefening baart kunst’. Hoe vaker je iets oefent, hoe beter het gaat.

Dit boek richt zich vooral op de ‘techniek’ van het debatteren. Aan de hand van een aantal theorieën en aanwijzingen over de verschillende aspecten van het debatteren, leer je hoe je een stelling kunt verdedigen en die van de tegenstander kunt aanvallen. Daarnaast bevat het boek een aantal debatformats aan de hand waarvan je de ‘training’ gestalte kunt geven. Deze formats kunnen je helpen bij het organiseren van een debat waarin je de theorieën en strategieën leert toepassen in de praktijk.

Het boek is primair bedoeld als een hulpmiddel om je overtuigingskracht in discussies te vergroten. Die discussies kunnen gaan over beslissingen en beleid, maar ook over andere onderwerpen – zelfs over ‘waarden’ en ‘feiten’ valt te discussiëren. Daarnaast zijn de aanwijzingen in dit boek ook bruikbaar voor het verbeteren van andere vormen van communicatie. Zo kan een medewerker die een toespraak voor de minister moet voorbereiden, uit dit boek leren welke argumenten daarbij gebruikt kunnen worden en hoe deze scherp en sluitend verwoord kunnen worden. Een lobbyist die een bepaald beleidsvoornemen van de minister wil aanvallen, treft in dit boek een handig overzicht aan met de aanvalsmogelijkheden. Een advocaat kan uit dit boek leren welke strategische keuzes beschikbaar zijn voor de hoofd- en bijzaken in een repliek. Het boek is, kortom, geschikt voor iedereen die een poging doet om iemand anders ergens van te overtuigen – of dat nu mondeling of schriftelijk is, en of het nu een discussie, een toespraak of een geschreven tekst betreft.

1.3 Een overzicht van de inhoud

In dit boek komt een aantal belangrijke aspecten van de kunst van het debatteren aan bod. In hoofdstuk 2 maak je kennis met de historische ontwikkeling van de dialectica als de kunst van het debatteren. We geven een kort overzicht van het ontstaan van deze kunst in de Klassieke Oudheid en van de verdere ontwikkeling ervan in de Middeleeuwen, de Renaissance en de moderne tijd.

In de daaropvolgende hoofdstukken presenteren we een hedendaagse versie van de kunst van het debatteren, die gebaseerd is op filosofische theorieën over taal en argumentatie. Het door ons ontwikkelde ‘BWF-model’ speelt daarin een cruciale rol. Het model is genoemd naar de drie soorten uitspraken die de deelnemers aan een debat kunnen doen – beleidsuitspraken (B), waarderende uitspraken (W) en feitelijke uitspraken (F) – en is een goed hulpmiddel om zicht te krijgen op de strategische mogelijkheden in een

debat. Om het BWF-model en de toepassingen ervan op een zo overzichtelijk mogelijke manier te presenteren hebben we de hoofdstukken ingedeeld in drie niveaus – van het niveau van de afzonderlijke uitspraken van de deelnemers tot het niveau van het debat als geheel.

De hoofdstukken op het eerste niveau – hoofdstuk 3 en 4 – bevatten een aantal theorieën en strategieën die betrekking hebben op de afzonderlijke uitspraken in een debat. In hoofdstuk 3 bespreken we de uitgangspunten van het BWF-model. We geven voorbeelden van de verschillende soorten uitspraken en onderzoeken hoe deze globaal gesproken met elkaar samenhangen. Tevens geven we aan hoe je op basis van deze samenhang een stelling kunt innemen in een debat. In hoofdstuk 4 behandelen we een aantal theorieën over taal die je kunnen helpen om die stelling – en ook alle andere uitspraken in het debat – op een zo helder mogelijke manier te formuleren.

In de hoofdstukken op het tweede niveau – hoofdstuk 5 en 6 – presenteren we een aantal theorieën en strategieën over de argumentatieve verbanden tussen de uitspraken in een debat. In hoofdstuk 5 gaan we na hoe argumenten in elkaar zitten en hoe je ze kunt kritiseren. Je krijgt daardoor beter inzicht in het hoe en waarom van de verschillende uitspraken die de deelnemers tijdens een debat naar voren brengen. In hoofdstuk 6 bespreken we hoe je met behulp van deze kennis je eigen stelling kunt verdedigen en die van je tegenstander kunt aanvallen. We geven een uitgebreid overzicht van de verschillende soorten argumenten die je bij het uitvoeren van deze taken kunt gebruiken.

De hoofdstukken op het derde niveau – hoofdstuk 7 en 8 – hebben betrekking op het debat als geheel. In hoofdstuk 7 bespreken we de strategische keuzes die je in een debat kunt maken. We leggen uit hoe je onderscheid kunt maken tussen hoofd- en bijzaken, strategisch vragen kunt stellen en het debat naar je toe kunt trekken. Vervolgens kijken we in hoofdstuk 8 naar de beoordeling van debatten. We geven aan waar je op moet letten als je de bijdragen van de deelnemers wilt evalueren en bespreken een aantal regels en criteria die je kunt gebruiken om te bepalen wie het debat heeft gewonnen.

Aan het eind van het boek vind je een overzicht van een aantal veelgebruikte debatformats. Je kunt deze gebruiken als trainingsvorm om je vaardigheden op het gebied van het debatteren verder aan te scherpen. Ook zijn ze geschikt als werkvorm voor het nemen van rationeel verantwoorde beslissingen in groepen. Daarna tref je een verantwoording aan die de vorm heeft van een lijst met de belangrijkste literatuur waarop de inzichten in dit boek zijn gebaseerd. De literatuurlijst is ook te gebruiken als een gids voor iedereen die meer wil weten over de verschillende aspecten van de kunst van het debatteren. Ten slotte bevat het boek een register waarin je kunt opzoeken op welke bladzijden de belangrijkste begrippen uit het boek worden uitgelegd.