

## Voorwoord

Voordat je een beslissing neemt, is het verstandig alle voor- en tegenargumenten tegen elkaar af te wegen. In ieder geval geldt dat voor besluiten die een grote impact hebben, zoals het kiezen van een studie of het kopen van een huis. Ook in organisaties is het aan te raden om weloverwogen en onderbouwd tot een beleidsverandering te komen, hoewel de praktijk uitwijst dat redelijke afwegingen vaak achterwege blijven. Uit de boeken van Jeroen Smit over de ondergang van ABN Amro en Ahold, blijkt bijvoorbeeld dat beleidsbeslissingen heel vaak op basis van emotionele argumenten worden genomen. Denk aan groepsdenken: iedereen vindt het, dus het zal wel kloppen; of ongelijke machtsverhoudingen: de ceo zegt het, dus laten we het maar zo doen. Achteraf blijkt dan dat dergelijke besluiten niet verstandig waren, met alle nadelige gevolgen van dien.

Voor degenen die op grond van *inhoudelijke* argumenten beleidsbeslissingen willen nemen, is dit boek geschreven. Het wordt inmiddels met succes gebruikt aan de Faculteit Technische Bestuurskunde van de TU Delft. Gezien de belangstelling van andere opleidingen voor dit lesmateriaal, is besloten tot een uitgave waarmee iedereen die te maken heeft of krijgt met beleidskwesties, zijn voordeel kan doen.

Op de website [www.communicatiereeks.nl](http://www.communicatiereeks.nl) wordt een uitgebreide cursusopzet weergegeven; ook zijn hier bruikbare videofragmenten terug te vinden.

Deze versie is herzien. De ondertitel is veranderd omdat ‘verstandig debatteren’ beter past bij de doelstelling van een inhoudelijk debat dan ‘overtuigend debatteren’. Dat neemt niet weg dat verstandig ook vaak overtuigend kan en moet zijn. De manier waarop je argumenten geloofwaardig maakt, blijft daarom een belangrijk aandachtspunt in dit boek. Verder is de terminologie van de begrippen uit de argumentatieleer geactualiseerd, er zijn recentere voorbeelden toegevoegd en ook mocht ‘framing’ niet ontbreken bij de strategische stappen. De opzet is verder gelijk gebleven. Ik hoop dat dit lesmateriaal aansprekend en bruikbaar is voor de huidige onderwijspraktijk.

Ieder die suggesties of vragen heeft over dit boek of over debatteren, nodig ik uit contact met mij op te nemen via [mail@communicatiereeks.nl](mailto:mail@communicatiereeks.nl).

Josje Kuenen  
Voorthuizen, april 2020

# Inhoud

<b>Voorwoord</b>	<b>5</b>
<b>Inhoud</b>	<b>7</b>
<b>1. Inleiding</b>	<b>9</b>
<b>2. Argumentatieleer en de rol van het debat</b>	<b>11</b>
2.1 Dialectica	11
2.2 Retorica	11
2.3 Debatleer	12
2.4 Basisbegrippen argumentatieleer	12
<b>3. De debatregels</b>	<b>18</b>
3.1 Beleidstelling	18
3.2 Standaardgeschilpunten	18
3.3 Rol- en taakverdeling	19
3.4 Opbouw van het debat	20
3.5 Jurering	30
<b>4. Strategische stappen</b>	<b>32</b>
4.1 Gebruik van bronnen	33
4.2 Versterken van imago	36
4.2.1 Gelijk geven	37
4.2.2 Zelfs-als-redenering	37
4.2.3 Pokerface	38
4.3 Benoemen en samenvatten	41
4.4 Gebruik van stijlfiguren	43
4.5 Framing	45
<b>5. Drogredenen en weerleggingen</b>	<b>48</b>
5.1 Stroman	48
5.2 Ad hominem	53
5.3 Verkeerde oorzaak- en gevolgrelatie	56
5.4 Verkeerde analogie	57
5.5 Ad populum	58
5.6 Ontduiken of verschuiven van de bewijslast	60
5.7 Vals dilemma	61

5.8 Ad baculum	62
5.9 Ad misericordiam	64
5.10 Overhaaste generalisatie	66
5.11 Ad ignorantiam	67
<b>Oefeningen</b>	<b>68</b>
<b>Bronnen afbeeldingen</b>	<b>77</b>
<b>Bronnen</b>	<b>78</b>
<b>Bijlage: kolommenschema om debatten te jureren</b>	<b>82</b>
<b>Over de auteur</b>	<b>85</b>

## 2. Argumentatieleer en de rol van het debat

Al sinds mensenheugenis proberen we in kaart te brengen hoe we overtuigend argumenteren. Het is kennelijk van groot belang om onze zin te krijgen en daarom lezen we er boeken over en bekwamen we ons in debattechnieken.

In de klassieke oudheid ontstonden twee argumentatiestromingen die ook nu nog bruikbaar zijn om op een analytische wijze naar argumentatie te kijken, namelijk de retorische en de dialectische benadering. Deze worden in dit hoofdstuk beschreven. Daarna wordt aangegeven onder welke benadering het debat het best te plaatsenvalt. Tot slot wordt een korte uiteenzetting gegeven van basisbegrippen in de argumentatieleer.

### 2.1 Dialectica

De argumentatieleer die het meest filosofisch en idealistisch is, is de dialectica. In deze argumentatieleer werd ervan uitgegaan dat twee personen met elkaar discussiëren om de waarheid boven tafel te krijgen. Dat impliceert een redelijke gesprekshouding en bereidwilligheid om de ander gelijk te geven.

Vanzelfsprekend ben je als dialectisch discussiant ook verplicht om redelijke argumenten te gebruiken en de ander niet onder druk te zetten. Een dialectische discussie, kortom, kun je beschouwen als een fijnzinnig en redelijk tweegesprek.

### 2.2 Retorica

Een meer praktische argumentatieleer is de retorica. In deze argumentatieleer werd uitgegaan van twee partijen die het met elkaar oneens waren en die niet van plan waren de ander gelijk te geven. Daarom moest een derde partij, een jury of een rechter, eraan te pas komen. In plaats van elkaar, moest nu dus de derde partij overtuigd worden. Het doel heiligde daarbij de middelen: het maakte niet of je redelijk argumenteerde of niet, als je de jury maar aan je kant kreeg.

Om deze reden werd en wordt retorica wel met scheve ogen bekeken. Immers: een argumentatiemethode waar ethiek in ontbreekt, is niet meer dan een opportunistische trukendoos. Het draagt in geen geval bij tot het vinden van 'de waarheid' of tot een redelijke oplossing van een geschil. In het dagelijks taalgebruik hoor je die minachting voor retorica ook terug: als

er gesproken wordt over ‘de holle retoriek, of ‘retorische trucs’, dan wordt daarmee bedoeld dat de argumenten weinig steekhoudend zijn.

## 2.3 Debatleer

Het debat valt strikt gezien te typeren als een retorische situatie. Er is namelijk sprake van twee partijen die niet elkaar maar een jury proberen te overtuigen. In het debat wordt het woord dan ook gericht tot die derde partij.

Toch is er ook wel wat voor te zeggen om het debat dialectisch te noemen, maar dan alleen als de garantie bestaat dat de jury beoordeelt op inhoudelijk sterke argumenten en drogredenen verwerpt. In de context waarin dit boek geschreven is, is het de bedoeling dat de jury dat inderdaad doet.

Een tweede reden die wijst op een dialectisch karakter, is dat je als debatter in staat moet zijn zowel voor- als tegenstander te spelen. Daarmee word je verplicht je in te leven in de argumenten van de tegenstander. Als je dat kunt, zo is de gedachte, dan ben je in staat om een kwestie van meerdere kanten te bekijken en daarmee vorm je je standpunt op een weloverwogen wijze. Daardoor komt ‘de waarheid’ dichterbij.

De debatten die hier besproken worden, zijn dus enerzijds retorisch omdat getracht wordt een jury te overtuigen; aan de andere kant ook in zekere zin dialectisch omdat ervan uitgegaan wordt dat de argumenten wel hout moeten snijden en een zinvolle bijdrage moeten leveren aan de besluitvorming.

## 2.4 Basisbegrippen argumentatieleer



Zowel in de retorische als in de dialectische benadering wordt aandacht besteed aan de geldigheid van redeneringen. Hoewel de waarde van ‘geldige’ redeneringen niet overschat moet worden, wordt hier voor de volledigheid kort ingegaan op het onderscheid tussen standpunten en argumenten en de relatie daartussen.

### Standpunten en argumenten

Een standpunt is een stelling. Die stelling kan zowel over een feit als een oordeel gaan. ‘Het regent’ is bijvoorbeeld een feitelijk standpunt; ‘het is rotweer’ is een standpunt waar een oordeel in zit.

Standpunten kun je onderbouwen met argumenten. Daarmee maak je je standpunten aannemelijker. Standpunten en argumenten kun je aan elkaar verbinden met de woorden ‘want’ en ‘dus’, afhankelijk of je begint of eindigt met je argument.

In schema:

<b>standpunt</b>	Vrouwen zijn minder vaak economisch zelfstandig dan mannen.
<b>want</b>	
<b>argument</b>	Vrouwen werken vaker dan mannen in deeltijd.
<b>want</b>	
<b>bron</b>	Dit blijkt uit cijfers van OCW in 2020.

Het is verder belangrijk dat die bronnen *gezaghebbend en relevant* zijn. Met gezaghebbend bedoelen we dat iedereen het erover eens is dat de aangehaalde autoriteit echt verstand van zaken heeft en geen belang heeft bij de uitkomst. Een farmaceut die een geneesmiddel aanbeveelt en daar zelf aan verdient, heeft weliswaar verstand van zaken maar kan vanwege eigenbelang verzuimen andere geneesmiddelen te noemen. Zo'n bron kan je dan eigenlijk niet als objectief beschouwen.

Met relevantie wordt bedoeld dat de autoriteit niet alleen een adequate opleiding afgerond heeft maar ook echt deskundig is in het vakgebied waarover discussie bestaat. Een gynaecoloog heeft weliswaar een medische opleiding genoten maar zal niet goed op de hoogte zijn van hart- en vaatziekten. Een jurist die burgerlijk recht heeft gestudeerd heeft vaak geen verstand van bestuursrecht om maar wat te noemen. Ook moet je ervoor uitkijken dat er geen andere gezaghebbende bronnen bestaan die jouw bron tegenspreken. In dat geval kan je argumentatie natuurlijk gemakkelijk onderuitgehaald worden.

Vergelijk de volgende voorbeelden, ontleend aan een artikel in *Trouw* (2019).

- a. De luchtvaart is slechts voor 1 procent verantwoordelijk voor de totale emissie van stikstofdioxide. De uitstoot komt via regen en via opname door planten uit de lucht weer in de bodem terecht: de stik-

Na het ontkennen van de problemen, formuleer je vervolgens de zelfs-als-redenering. “Maar *zelfs als* er een groot energietekort zou zijn en de CO<sub>2</sub>-uitstoot een gevaarlijke omvang zou hebben, dan nog moeten we niet over gaan op kernenergie. Het is namelijk helemaal niet mogelijk om kerncentrales geplaatst te krijgen in Nederland. Niemand wil in de buurt wonen van zo’n kerncentrale en er zijn jaren voor nodig om bestemmingsplanwijzingen door te voeren. Tegen de tijd dat er een locatie gevonden is en alle juridische procedures zijn doorlopen, zijn we alweer minimaal tien jaar verder. Als de nood zo hoog is als beweerd wordt, dan is kernenergie geen reële optie om als oplossing te dienen.”

En hierna kun je weer met een zelfs-als-redenering komen: “Maar *zelfs als* kernenergie wel op korte termijn geplaatst kan worden, dan nog moeten we er niet voor kiezen. Kernenergie is namelijk veel gevaarlijker voor het milieu dan welke energiebron ook.” Enzovoort.

Het voordeel van de zelfs-als-redenering is dat je aantoont dat je kennis hebt van het onderwerp en dat je hebt nagedacht over alle voors- en tegens. Daardoor wek je de indruk dat je deskundig en objectief bent.

### 4.2.3 Pokerface

De derde tactiek die hier besproken wordt om je imago te versterken, betreft een pokerface. Daarmee wordt bedoeld dat je je gezicht te allen tijde in de plooi dient te houden, zelfs al vind je de argumenten van de tegenstander nog zo abject of lachwekkend.

In situaties waarin je echt een hekel hebt aan je tegenstander, is het overigens heel moeilijk dat niet te laten merken. Vaak zie je dat gebeuren tegenover nieuwe politici; nieuwe politieke partijen worden vaak met argusogen bekeken. Op zich is dat niet zo verwonderlijk want een nieuwe partij ontstaat vaak uit onvrede met de koers die bestaande partijen varen. Onenigheid tussen de oude en nieuwe politici ligt dan voor de hand. Zo was Wilders ooit lid van de VVD en Kuzu en Öztürk van Denk waren ooit lid van de PvdA. Op zich is daar niet veel mis mee, politieke partijen bestaan immers uit groepen mensen die verschillende ideeën hebben over hoe het land het beste geregeerd kan worden. Onenigheid wordt echter ineffectief als politici niet over de inhoud gaan praten maar over het karakter of de persoon van de nieuwe politicus. We noemen dat ‘op de man spelen’, ook wel bekend als de drogreden ‘ad hominem’. Niet alleen is dat kwalijk omdat het

stofdepositie. Het aandeel van de luchtvaart in de totale stikstofdepositie is al helemaal klein, namelijk slechts 0,1 procent. Dit stelt het RIVM naar aanleiding van de toename van stikstof in onze natuur. Het stikstofprobleem wordt dus niet hoofdzakelijk veroorzaakt door de luchtvaart.

- b. De metingen van het RIVM kloppen niet. Ze beperken zich tot metingen tot 914 meter en berekenen alleen de stikstofuitstoot tijdens het taxiën, opstijgen en landen op Schiphol. Dat doet geen recht aan de internationale werkelijkheid. Een Boeing 747 vliegt op 10.000 meter en stoot stikstof uit in de dampkring die pas veel later op aarde terecht komt, zowel in Nederland maar ook daarbuiten. Dit blijkt uit metingen van het CBS. Het is dus onterecht te concluderen dat de luchtvaart geen effect heeft op de stikstofemissie.

In het eerste voorbeeld a wordt een autoriteit aangehaald die bruikbaar is om te betogen dat luchtvaart niet veel effect heeft op de stikstofuitstoot. In principe is dat een prima wijze van onderbouwen, mits de bron gezaghebbend is in het vakgebied. In dit geval is het RIVM gezaghebbend omdat het een onafhankelijk en gerespecteerd instituut is dat onderzoek doet naar gezondheid en milieu. Als de informatie afkomstig was van de IATA, een handelsorganisatie die luchtvaart wil bevorderen, was het twijfelachtig geweest of de data wel objectief waren. Zoals eerder aangegeven: bronnen moeten én *gezaghebbend* én *relevant* zijn om te overtuigen.<sup>10</sup>

In het tweede voorbeeld b, wordt niet zozeer getwijfeld aan het gezag en de relevantie van de deskundigheid van het RIVM, maar wel aan de methode van onderzoek en de conclusies die daaraan verbonden worden. Zo wordt gezegd dat het *onjuist* is om te spreken van een gering schadelijk effect op de natuur omdat de metingen van het RIVM niet *volledig* zijn. Immers: ze meten niet hoger dan 914 meter en alleen op Schiphol tijdens het taxiën, opstijgen en landen. De stikstof die later neerslaat op aarde buiten Schiphol wordt dus door het RIVM niet meegenomen. Kortom: in het voorbeeld b wordt heel

<sup>10</sup> Als je je baseert op autoriteiten die niet relevant zijn voor het betreffende vakgebied, dan bega je een drogreden die bekend staat als de autoriteitsdrogreden (wanneer je een derde 'deskundige' partij noemt die niet over relevante deskundigheid beschikt) of de argumentum ad verecundiam (wanneer geschermd wordt met eigen 'deskundigheid' die irrelevant is). Zie Van Eemeren en Snoeck Henkemans, 2006: pp. 100 en 110.





Still 1: Het lijsttrekkerdebat na de overwinning van de Lijst Pim Fortuyn in 2002.<sup>14</sup>

niets te maken heeft met debatteren over maatschappelijke kwesties maar ook omdat de kans groot is dat je het omgekeerde zult bereiken van wat je beoogt. Met het belachelijk maken van de nieuwe ander, maak je diens potentiële aanhang ook belachelijk. En dat nodigt de kiezer die voor verandering gevoelig is, juist uit te stemmen op de nieuweling. Niet handig als je zwevende kiezers of proteststemmers nodig hebt.

Zwevende kiezers zijn overigens mensen die niet een vaste stem uitbrengen op een politieke partij maar iedere keer op een andere partij stemmen. Volgens recent onderzoek bestaat tweederde van de kiezers uit zwevende kiezers dus die wil je graag te vriend houden.<sup>15</sup>

Proteststemmers zijn mensen die ontevreden zijn over het huidige beleid of de gevestigde orde en daarom uit onvrede op een 'tegenpartij' stemmen. Vaak zie je dat kiezers na een aantal jaar de huidige regering zat zijn en om die reden op een andere 'kleur' stemmen.

Een van de bekendste voorbeelden uit de Nederlandse debatpraktijk waaruit blijkt dat het verstandig is niet laatdunkend te doen over de tegenpartij, is het debat na de gemeenteraadsverkiezingen in 2002, waarvan hierboven een beeldfragment (een still) is geplaatst (zie still 1). In dat jaar deed een nieuwe politicus mee aan de gemeenteraadsverkiezingen, Pim Fortuyn.

<sup>14</sup> Het lijsttrekkerdebat na de gemeenteraadsverkiezingen in 2002 tussen Fortuyn en Melkert en andere partijleiders is onder andere op YouTube te bekijken.

<sup>15</sup> Koppe, 2016.

De Duitse bondskanselier Angela Merkel maakte zich sterk voor de opvang van asielzoekers en maakte daarbij ook gebruik van een inclusieve: ‘Wir schaffen das!’, het gaat ons lukken!

Tijdens de corona-crisis werd ook veelvuldig gebruikgemaakt van het ‘wij-gevoel’: “Alleen samen krijgen we corona onder controle” en “#samensterk”.



Still 2: Obama spreekt het Amerikaanse volk aan op het wij-gevoel.

#### 4.5 Framing

Met framing kun je je standpunten en argumenten passend maken voor ieder publiek. Het is eigenlijk een retorische manier om je woorden strategisch in te zetten en je maakt daarbij gebruik van de negatieve of positieve associaties die woorden oproepen. Bijvoorbeeld: tijdens de coronacrisis moesten we in *quarantaine* wat een afzondering van de bewoonde wereld inhoudt. Het woord *quarantaine* is ontstaan tijdens de pestepidemie in Europa in de veertiende eeuw en heeft de negatieve associatie van gevangenschap en enge ziektes. Het kabinet bedacht na korte tijd de term ‘intelligente lockdown’ wat veel meer vrijheid impliceert dan *quarantaine*. Bovendien suggereert ‘intelligent’ dat er sprake is van beredeneerd en onderbouwd handelen, wie kan daar nu tegen zijn?

Een ander voorbeeld is het woord *hypotheekrenteaftrek*. Aftrek van rente is gunstig maar het is ook (alleen) een belastingvoordeel voor huiseigenaren. Als je geen eigen huis kunt betalen, voelt dat belastingvoordeel misschien als oneerlijk. Dan noem je hypotheekrenteaftrek liever ‘*villasubsidie*’ om uit te drukken hoe jij dat belastingvoordeel voor de ‘rijken’ ervaart. Villa’s worden bewoond door mensen die al geld genoeg hebben. Krijgen ze daar ook nog subsidie voor van de overheid? Schandalig!