



Een goede rattenvanger is een goed debater. Om mensen te overtuigen en u te verweren tegen aanvallen tegen uw argumenten, zult u van goeden huize moeten komen. Dat hadden men in de klassieke oudheid ook reeds in de gaten. In het Latijn zijn dan ook twee termen gangbaar voor 'overtuigen': *convincere* en *persuadere*.

Convincere betekent letterlijk 'overwinnen'. Een vrij agressieve debatstijl, waarin de spreker zichzelf zo groot mogelijk maakt, en door het gebruik van veel argumenten de zaal voor zich probeert te winnen. Doet sterk denken aan de wijze waarop debaters als Paul Rosenmoller, Marcel van Dam of Henk Kamp zich manifesteren. De wereld is zwart-wit, zus-en-zo moet het voortaan anders en 'dat ziet u helemaal verkeerd, meneer'. Op zich is deze stijl sterk als u twijfelaars over de streep wilt trekken, maar pas dit nooit toe als u een ander wilt overtuigen. Het resultaat zal hooguit zijn dat u meer

onvrede zaait, of erger nog, tomaten naar uw hoofd krijgt. Al is daar natuurlijk ook slim mee om te gaan: dit overkwam Hans Wiegel ooit. In plaats van boos te worden, bleef hij kalm en riep naar de gooiers: 'Tomaten? Die zijn hartstikke duur! Het is nu maart, u had eieren moeten nemen!' Een hele andere stijl is 'persuadere' (vgl. het engelse 'persuade'). *Persuadere* betekent verleiden. In plaats van met zoveel mogelijk argumenten en kracht, zet u juist in op begrip en bescheidenheid. U ziet geen zaal vol tegenstanders, maar potentiële meedenkers. Een Tilburgse wethouder gebruikt hiervoor het motto: 'Een klacht is een kans'. De verleider luistert, stelt vragen, toont begrip. Hij heeft geen haast, weegt zijn woorden op een schaal en wil niet constant scoren. Voorbeelden uit de landelijke politiek zijn dan ook moeilijker te vinden, dit soort mensen zien we niet vaak in de krant, maar kunnen wel op veel begrip rekenen tijdens discussies. Enkele beroemde persuaders zijn Marijke Vos (GroenLinks) en natuurlijk de altijd-met-notitieblok-gewapende PvdA-leider Wouter Bos.

Maar toch...

Maar toch is ook de *persuade*-stijl niet zaligmakend. Hoe zeer u namelijk ook uw best doet, veel mensen lijken de kunst van het zuivere argumenteren maar moeilijk onder de knie te hebben. Zeker als het vuur oplaait, komen onzuivere argumentatie-strategieën (ook wel 'drogredenen') vaak goed uit. Een beruchte drogreden is natuurlijk de directe persoonlijke aanval. In plaats van argumenten wordt u als spreker belachelijk gemaakt, of ontaard het debat zelfs in scheldpartijen. Uitspraken als 'Een buitengewoon dom argument', 'wat een belachelijk standpunt' en dergelijke zijn voorbeelden hiervan. Het is aan u als spreker de taak om te zien dat een dergelijke belediging niets over u zegt, maar alles over uw opponent; blijkbaar heeft hij geen verweer meer. Tijd dus voor de tegenaanval, maar dan met argumenten. Maar hoe doet u dat? Een mogelijkheid is humor.

De Britse oud-premier Churchill werd ooit door een vrouwelijk lid van het Engelse lagerhuis toegebeten: 'mijnheer Churchill, u bent een schande! Als ik met u getrouwd zou zijn, zou ik vergif in uw thee doen!'. Waarop Churchill antwoordde: 'Mevrouw, als ik met u getrouwd zou zijn, zou ik het direct opdrinken'. U moet er maar opkomen, maar effectief is het wel! Als u nou niet zo ad-rem bent, doet een beleefd 'dank u wel' ook wonderen. Veel persoonlijke aanvallen zijn in de vorm van 'da's nou typisch weer een...'. Stel nou dat u als vrouw naar uw hoofd geslingerd krijgt: 'da's nou typisch weer een argument van een vrouw'. Dan kunt u rustig blijven en antwoorden: 'Dank u wel. Dat ik vrouw ben, had ik ook reeds geconstateerd. Zullen we nu weer argumenten gaan uitwisselen?'

De meest gebruikte, maar minst herkende drogreden is de belangenblokkade. 'Ja, nogal wiesde dat u daar voorstander van bent, u heeft daar zelf belang bij!'. De kern van de drogreden is dat omdat u ergens belang bij heeft, uw argumenten blijkbaar verdacht zijn. Stel dat u als gemeenteraadslid een fietspad wilt aanleggen in uw eigen buurt. Dan krijgt u snel op deze manier kritiek. Maar zegt het nou iets over het plan zelf? Uiteraard niet. Vandaar dat de beste oplossing hier is om gewoon met uw criticaster in te stemmen: 'Jazeker, dat fietspad lijkt me heerlijk. En met mij de andere buurtbewoners en de honderden mensen die er gebruik van gaan maken. Heeft u daar problemen mee? Of wilt u zelf ook een fietspad? Daar kunnen we altijd over praten, maar de discussie gaat nu even over dit fietspad, en ik hoor graag uw bezwaren'.

Er bestaat, opmerkelijk genoeg, ook een omgekeerde belangenblokkade. Juist omdat u er geen belang bij heeft wordt u verdacht gemaakt. Denk aan: 'Wat weet u nou van ons bedrijf?' 'U weet niet wat het is om in zo'n markt als de onze te werken!' en meer van dergelijke uitspraken. Ook hier is kalmte vereist. Blijf rustig, en vraag gewoon naar de argumenten. 'Dat klopt, ik werk niet in uw bedrijf,

en hoor daarom graag van u hoe u denkt dat het anders zou kunnen'. Blijf vervolgens uw eigen argumenten indien nodig herhalen, en ga de discussie aan over uw argumenten, niet over uw belang. Dat doet immers niet ter zake!

Een klassieke drogreden is de glijdende schaal. Een gevoelige drogreden. Doet het erg goed bij het grote publiek, omdat deze inspeelt op sentimenten. De glijdende schaal betekent dat er in plaats van tegenargumenten een doemscenario wordt geschetst. Deze drogreden was vaak te horen in de vele drugsdebatten die Nederland heeft gekend. 'Ja maar als we soft-drugs legaliseren, dan zet je natuurlijk de deur open voor de legalisering van hard-drugs'. Het één hoeft niet noodzakelijkerwijs uit het ander te volgen. Verder is de legalisering van soft-drugs een andere discussie dan die over hard-drugs. Wijs uw tegenstander daar dus ook op: 'Dat lijkt me niet. We voeren hier een debat over de legalisering van soft-drugs. Wat we van hard-drugs vinden, is een ander debat.' Een andere oplossing is zelfs helemaal meegaan. Dat gebeurde in een debat over het invoeren van accijnzen op fastfood, dat in de zomer van 2002 door de Nederlandse Gezondheidsraad was gelanceerd. Tegenstanders riepen: 'Waar houdt dit op? Straks komt er ook een accijns op drop en chocolade!'. Waarop de voorstanders fel uithaalden: 'Lijkt ons een goed plan. Maar laten we nu weer terug gaan naar de oorspronkelijke stelling'.

Gelijk hebben en gelijk krijgen.

Argumenteren betekent vooral goed observeren of uw argumenten nu aangevallen worden of dat er een schijnbeweging wordt gemaakt. Een goede debater weet hier raad mee, en zorgt ervoor dat hij niet alleen gelijk heeft, maar het ook zal krijgen. Bereid u daarom goed voor op ieder debat, en laat bijvoorbeeld uw fractiegenoten eens advocaat van de duivel spelen om u te testen op diverse aanvalstactieken van uw tegenstander. U zult merken dat uw debattalent snel verbeterd.