

Winnen en verliezen bij het argumenteren

Erik C. W. Krabbe

De rol van winst en verlies in argumentatieve discussies is omstreden. Enerzijds wordt vrij algemeen aangenomen dat je een discussie kunt 'winnen', bijvoorbeeld door gelijk te krijgen, anderzijds wordt ook gedacht dat het niet om het winnen gaat maar om het bereiken van een zo degelijk mogelijk resultaat, waarvan alle deelnemers profiteren. De vraag is: kunnen de begrippen 'winnen' en 'verliezen' zo gepreciseerd worden dat aan deze tegenstrijdige inzichten recht wordt gedaan? Hieronder wordt ingegaan op de alledaagse semantiek en pragmatiek van 'winnen' en 'verliezen'. Daarna komen de sterk uiteenlopende argumentatietheoretische opvattingen hierover aan de orde. Tegenover elkaar staan aanhangers van een meer samenwerkingsgerichte en van een meer rivaliteitsgerichte visie op argumentatie. In een dialectisch model – op Aristotelische grondslag – blijken deze twee aspecten echter goed te combineren door de nadruk te leggen op de functie van rivaliteit voor de gemeenschappelijke taak.

1 Inleiding

In verband met argumenteren duiken de termen 'winnen' en 'verliezen' regelmatig op. Dat geldt zowel voor de praktijk (reële debatten en discussies waarin geargumenteed wordt) als voor de theorie (normatieve modellen van argumentatieve discussies). In de praktijk – dat zal niemand verwonderen – worden deze predikaten niet altijd op dezelfde manier gebruikt en is hun rol omstreden. Bijvoorbeeld, stel dat je een krantenkop ziet waarin, naar aanleiding van een lijsttrekkersdebat, wordt verkondigd dat Bos de winnaar van het debat is. Je kunt je dan afvragen wat er precies wordt bedoeld en of het aanwijzen van een winnaar hier terecht is. Wat de theorie betreft: in sommige normatieve modellen spelen winnen en verliezen een grotere of kleinere rol, maar er zijn ook beschouwingen waarin die rol wordt afgewezen, althans waar het de optimale soort van argumentatie betreft. De vraag is: kunnen de begrippen 'winnen' en 'verliezen' zodanig worden bepaald dat aan deze tegenstrijdige opvattingen aangaande hun rol bij het argumenteren recht kan worden gedaan?

Om hier inzicht in te krijgen zal eerst nader gekeken worden naar de betekenis van de termen 'winnen' en 'verliezen' in het algemeen, en naar hun betekenis in verband met debat en discussie in het bijzonder (par. 2). Vervolgens bekijken we enkele opvattingen over 'winnen' en 'verliezen' in de argumentatietheorie: zowel afwijzende (par. 3) als meer positieve (par. 4), in het bijzonder de klassieke dialectiek zoals beschreven door Aristoteles (1976) in *Topica* 8 (par. 4.1), de formele dialectiek (par. 4.2), en de pragma-dialectiek (par. 4.3), waarna de bevindingen zullen worden samengevat (par. 5).

2 De begrippen 'winnen' en 'verliezen'

Door de grote Van Dale (1995) worden vijf betekenissen van 'winnen' onderscheiden:

- 1 vergeleken met iets of iemand vorderen, door sneller te gaan inhalen of verder vóór komen...
- 2 uit een strijd als overwinnaar te voorschijn komen, de inzet van een strijd voor zich verkrijgen: [...] *winnen van* –, de genoemde verslaan, meer punten verwerven dan de andere partij...

- 3 door inspanning en arbeid voor zich verkrijgen [...] *ertsen winnen*
- 4 (bij uitbr.) tot zijn gebruik of voordeel verkrijgen, al of niet door inspanning en arbeid...
- 5 (veroud. lit.t.) (met inspanning, met moeite) bereiken...

Voor ons is voornamelijk de tweede betekenis van belang, al is het goed om in de gaten te houden dat ‘winnen’ ook ‘iets tot voordeel verkrijgen’ kan betekenen (betekenissen 3 en 4). Kijken we bij ‘verliezen’, dan vinden we daar, naast andere betekenissen de tegengestelden van ‘winnen 2’ en van ‘iets tot voordeel verkrijgen’:

- 4 de mindere blijken, overwonnen worden...
- 5 nadeel lijden bij het verhandelen van iets...

We kunnen ons dus wel concentreren op winnen, met name winnen 2. Winnen wordt hier gedefinieerd in termen van ‘overwinnaar’. Een verder onderzoek met behulp van het woordenboek levert niet veel op: een overwinnaar is ‘iemand die overwonnen heeft’ en ‘overwinnen’ is ‘de zege behalen’, een ‘zege’ ten slotte is weer een ‘overwinning’. Maar Van Dales definitie van ‘winnen 2’ is toch waardevol. De volgende aspecten treden eruit naar voren:

1. Er is bij winnen sprake van een soort strijd (*S*), in ieder geval van rivaliteit.
2. Er is dus een tegenstander (‘andere partij’) (*T*).
3. Het gaat daarbij om het einde van de strijd, zoals blijkt uit de woorden ‘uit...te voorschijn komen’.
4. Dit einde is positief voor wie wint (de ‘overwinnaar’, *W*) en negatief voor wie verliest (wordt verslagen), de al genoemde tegenstander (*T*).
5. Er is een inzet (*I*): een voordeel dat de winnaar verkrijgt.

In het algemeen kan een situatie waarin gewonnen wordt, beschreven worden in een formulering volgens het schema:

W overwint T in S en krijgt daardoor I.

Daarbij is *W* de winnaar (of de winnende groep), *T* de tegenstander, *S* een soort van strijd en *I* de inzet van de strijd. Voorbeelden krijgt men door verschillende activiteiten voor *S* in te vullen, waarbij vaak ook speciale benamingen voor de tegenstander en voor de inzet gebruikelijk zijn (tabel 1).

Tabel 1 Activiteiten met winnen en verliezen

<i>Strijd</i>	<i>Tegenstander</i>	<i>Inzet</i>
oorlog	vijand	gebied/grondstoffen/heerschappij
proces	tegenpartij	schadevergoeding
wedstrijd	rivaal	ereprijs/titel
kansspel	tegenspeler	de pot
weddenschap	partner	inzet
Loterij	andere gokkers	prijs
Debat	opponent	erkenning als beste
discussie	opponent/gesprekspartner	gelijk krijgen

De vraag is nu: is het spreken van ‘winnen’ en ‘verliezen’ bij debatten en discussies even gewoon als bij de andere genoemde activiteiten, of gaat het in dat geval om een geforceerde vergelijking met een wedstrijd of zelfs oorlog? Bij debatten is dit taalgebruik tamelijk gewoon, maar wat wordt er precies bedoeld?

Na het lijsttrekkersdebat op 3 november 2006, waaraan alleen Bos en Balkenende deelnamen, kopt de webpagina van NOS Nieuws (2006): “Bos wint debat van Balkenende”, RTLnieuws.nl (2006) kopt: “Kijkers: Bos wint debat van Balkenende”. In beide gevallen moet je verder lezen om te weten wat dat betekent. Bij NOS Nieuws lezen we de uitvoerigste uitleg:

PvdA-leider Bos is volgens 50 procent van de kijkers de winnaar van het tv-debat bij RTL4, 46 procent vond dat zijn rivaal Balkenende (CDA) het beste uit de verf kwam. Dat blijkt uit een peiling van TNS/Nipo onder 1342 mensen. Bos kreeg een 7,2 en Balkenende een 6,9. Van de mensen die voor het debat SP wilden stemmen zegt 19 procent nu voor de PvdA te zullen kiezen.

Volgens RTLnieuws.nl gaat het bovendien om een representatieve steekproef en “vindt precies 50% van de kijkers dat Bos zijn argumenten het best aan de man heeft gebracht”.

De definitie van ‘winnen’ die bij dit soort enquêtes gehanteerd wordt, lijkt in te houden dat je het debat gewonnen hebt, als bij jou het aantal geënquêteerden dat vindt dat je het gewonnen hebt groter is dan bij ieder van de andere deelnemers. Dit dreigt erop neer te komen dat je gewonnen hebt als men vindt dat je gewonnen hebt en dus als men vindt dat men vindt dat je gewonnen hebt en dus als men vindt dat men vindt dat men vindt dat je gewonnen hebt, enz. Om aan deze regressie te ontkomen moeten we aannemen dat onder ‘winnen’ door de geënquêteerden iets anders wordt verstaan dan door de enquêteurs. De laatsten mogen vinden en opschrijven dat je gewonnen hebt als je het grootste aantal achter je hebt. Maar van de geënquêteerden mag worden verwacht dat ze andere criteria aanleggen. De vraag is wat de criteria van de kijkers eigenlijk inhouden.

Opvallend is dat het er niet om lijkt te gaan of de kijkers nu vinden dat Bos op die en die punten de beste argumenten en misschien zelfs het gelijk aan zijn zijde had. Het gaat klaarblijkelijk niet in de eerste plaats om de impliciete discussies die beide debaters via hun debat met de kijkers hebben gevoerd. Eerder lijkt het te gaan om een retorische beoordeling van de prestaties van de debaters, al kan daarbij de kwaliteit van argumenten ook nog een rol spelen.

Maar ook als we aannemen dat het winnen van een debat een kwestie van retorische beoordeling is, hebben we nog geen eenduidig begrip van wat het wil zeggen een debat te winnen. Het debat kan immers door vele verschillende gezelschappen en jury’s worden beoordeeld die op grond van enigszins verschillende criteria tot onderling afwijkende conclusies komen. Zo vermeldt FOK!frontpage (2006, “Bos wint debat nipt”) dat het RTL4-debat tussen Bos en Balkenende ook is beoordeeld door een jury in de studio. Deze “had Balkenende uitgeroepen tot winnaar, omdat hij globaal gezien zelfverzekerder overkwam. Bos leek gespannen, maar had volgens lichaams-taaldeskundige Henkjan Smits ‘momentjes’. Wel viel Bos de CDA-leider vaak in de rede en zou hij een ‘control freak’ zijn.”

De conclusie moet zijn dat er in het dagelijks spraakgebruik geen eenduidige notie van het winnen van een debat bestaat, maar dat zo’n oordeel altijd gerelateerd is

aan een bepaalde groep beoordelaars. Dit in tegenstelling tot bijvoorbeeld het winnen van een proces of een wedstrijd.

Hoe zit het met het winnen van een discussie? De uitdrukking ‘de discussie winnen’ is wat minder gebruikelijk dan ‘het debat winnen’ en de taalgebruikers verschillen van mening over de toepasselijkheid van de begrippen ‘winnen’ en ‘verliezen’ op discussies. Dit blijkt bijvoorbeeld uit de volgende discussie (‘discussieren [*sic*] en taalfouten’) op forum.fok.nl (2005):

Appelboom (24/11 2005, 21:15 uur): Hallo,

Je kent het wel, een flinke discussie. Zwaar aan het winnen.....en opeens zeg je bijvoorbeeld ‘enigste’ of ‘als’ i.p.v. ‘dan’.

Ik heb ooit eens een artikel gelezen waarin een onderzoek werd uitgewerkt dat iemand die een ander taaltechnisch corrigeerd [*sic*] in een discussie per definitie de discussie verloren heeft. [...]

thabit (24/11 2005, 21:20 uur): Dat lijkt me onzin. Juist iemand die taalfouten maakt geeft blij z’n argumenten niet goed te kunnen formuleren en heeft daarom de discussie per definitie verloren.

Gajus (26/11 2005, 04:02 uur): Een discussie winnen of verliezen? Alsof er een zinnige analogie bestaat met een krachtmeting.

Jazeker, er staan twee personen tegenover elkaar, beide personen wisselen argumenten uit, maar te stellen dat de argumenten van de een ‘beter’ zijn dan van de ander en dat derhalve de een gewonnen heeft van de ander ... ? Bestaat er dan een maatstaf om argumenten te kwantificeren?

Een *goede* discussie resulteert in kennisverrijking voor alle betrokkenen. In die zin is sprake van louter ‘winnaars’.

Automatic Rock (26/11 2005, 09:07 uur): Dat sowieso. Maar als je de ander kan overtuigen dan mag je wat mij betreft spreken van een gewonnen discussie.

In dit voorbeeld komen drie visies op argumentatieve discussie tot uiting: door Appelboom en door thabit wordt discussie gezien als een rivaliserende activiteit, waarbij de begrippen ‘winnen’ en ‘verliezen’ van toepassing zijn (al zijn ze het oneens over de rol van taalfouten); Gajus vindt die begrippen niet toepasselijk en ziet discussie als een activiteit waarin beide deelnemers argumenten uitwisselen en samenwerken om tot kennisverrijking te komen; Automatic Rock volgt een middenweg.

3 Contra winnen en verliezen

De visie van Gajus, die zich afzet tegen een rol voor winnen en verliezen in argumentatieve discussies, wordt soms zo omschreven dat goede discussies een win-winsituatie opleveren. Het woord win-winsituatie stuit echter bij sommigen op weerstand. Wellicht omdat het woord tegen de kern van de betekenis van ‘winnen 2’ ingaat, waarbij immers het winnen van de een het verliezen van de ander inhoudt. Het woord winnen moet hier dan ook in een andere, al eerder genoemde, betekenis worden verstaan: dat beide partijen ‘iets tot voordeel verkrijgen’. Daarmee verdwijnt echter de tegenstelling tot de win-verliessituatie, omdat daarin het winnen wel de betekenis van ‘winnen 2’

heeft. Een situatie kan dus tegelijk zowel een win-winsituatie als een win-verliesituatie zijn.

Bij argumentatietheoretici komen soortgelijke visies als die van Gajus en zijn gesprekspartners tot uiting doordat zij verschillende soorten van argumenteren onderscheiden en daarbij aan een de voorkeur geven. Zo maakt Michael Gilbert in *How to Win an Argument* onderscheid tussen ‘creative argument’ en ‘attached argument’, met een duidelijke voorkeur voor het eerste:

An argument is *creative* when the arguers are willing to explore a position in order to determine its value, when you and your partner are willing to alter or reconsider a position if strong arguments are brought against it. An *attached argument* is just the opposite: You and your partner have a strong commitment to a position, an emotional or psychological stake in seeing one conclusion triumph. [...] In a creative argument both parties are more interested in finding the truth or solving the problem than in being right. (Gilbert, 1995, p. 12)

Volgens Gilbert “No one really loses a creative argument” (1995, p. 24), wat op het eerste gezicht een vreemde uitspraak is in een boek met de titel *How to Win an Argument*: hoe kun je een argumentatieve discussie winnen als niemand ooit verliest? Of kun je alleen een *attached argument* winnen? Hierop kan licht worden geworpen als we de verschillende betekenissen van ‘winnen’ (met bijbehorend ‘verliezen’) in ogenschouw nemen. Gilbert schrijft:

In a creative argument, neither position is a clear victor. Yet the investigation, the examination of the issues and problems, provides insights and information about the position. In a creative encounter you always come out ahead—one very important kind of winning. (1995, p. 24)

Zo te zien kun je een *creative argument* wel winnen (winnen 2), zodat de ander verliest – zij het niet als een ‘clear victor’ –, maar is het belangrijker dat beide partijen winnen in de zin dat ze uit de discussie een voordeel verkrijgen. In die tweede betekenis van ‘winnen’ en ‘verliezen’ zijn er bij een *creative argument* geen verliezers. Nu is *How to Win an Argument* een op de praktijk gericht boek; in zijn latere meer theoretische werk *Coalescent Argumentation* schrijft Gilbert:

Classically and usually, the aim of an argument has been to bring an opposer around to the point of view the proponent is defending. When the opponent abandons his point of view and accepts the proponent’s claim into his commitment set, then the argument has been won by the proponent. This kind of winning does not occur frequently. More often outcomes include a negotiated agreement, a compromise, or a realization that further dispute is futile. In pragma-dialectic terms, sometimes opposers ‘settle,’ as opposed to ‘resolve,’ a dispute. (1997, p. 103)

Gilbert ontkent niet dat ‘winnen’ een zinvolle notie is met betrekking tot argumentatieve discussies, maar kent er geen centrale plaats aan toe. Zijn positie lijkt wat dat betreft op die van Automatic Rock in het voorbeeld hierboven.

Een nog krachtiger verwerping van het idee dat ‘winnen’ en ‘verliezen’ een centrale plaats verdienen in de argumentatietheorie is te vinden bij Josina Makau en

Debian Marty die zich in hun gelijknamige boek sterk maken voor *cooperative argumentation* tegenover *competitive argumentation*:

The approach to disagreement developed in this book is *a process of reasoned interaction intended to help participants and audiences make the best assessments or the best decisions in any given situation*. (Makau and Marty, 2001, p. 87)

De rol van het winnen wordt door Makau en Marty negatief beoordeeld:

[...] ideological commitments to competitiveness, individualism, and winning also compromise cooperative argumentation and interdependent decision making. We have had little difficulty seeing how, when participants are motivated primarily by the desire to win or to further only their own immediate self interests, realization of a deliberative community is nearly impossible. (Makau and Marty, 2001, p. 101).

In de volgende paragraaf, zullen we zien dat er bij dialectici meer waardering voor winnen en verliezen bestaat.

4 Pro winnen en verliezen

In deze paragraaf zullen we de rol van het winnen en verliezen bekijken bij enkele soorten van dialectiek. We beginnen met Aristoteles, bekijken daarna de hedendaagse formele dialectiek, en bespreken ten slotte de pragma-dialectische opvattingen op dit punt.¹

4.1 Aristoteles in *Topica* 8

In het achtste boek van de *Topica* bespreekt Aristoteles dialectische procedures. Het is een merkwaardige tekst die voortdurend lijkt te schuiven tussen een samenwerkingsgerichte en een rivaliteitsgerichte opvatting van discussie. Wat deze tekst bijzonder moeilijk maakt voor de hedendaagse lezer is dat Aristoteles een discussiepraktijk bespreekt die hij bekend veronderstelt, terwijl we dat soort discussies nu niet meer dagelijks tegenkomen. Hoewel de discussieregels door Aristoteles nergens duidelijk op een rijtje worden gezet, is toch de essentie ervan wel gereconstrueerd. Er zijn twee rollen: de Vragensteller en de Antwoordgever. De Vragensteller stelt een kwestie ter discussie (bijv. "Is de deugd leerbaar, of niet?"); de Antwoordgever kiest een these (een antwoord op de kwestie). Het tegengestelde van zijn these wordt soms de these van de Vragensteller genoemd; het is de conclusie die de Vragensteller moet afleiden. Daartoe vraagt de Vragensteller de Antwoordgever om bepaalde premissen toe te geven. Het is niet de taak van de Antwoordgever om zijn these te beargumenteren; alleen de Vragensteller moet de zijne met een redenering verdedigen. Als de Vragensteller daarin slaagt, is de Antwoordgever weerlegd. Deze korte schets moet hier volstaan.

Op het eerste gezicht staat in dit soort discussies de rivaliteit voorop. Winnen en verliezen zijn hier belangrijk. Als de Antwoordgever wordt weerlegd, kan men zeggen dat hij heeft verloren en dat de Vragensteller heeft gewonnen; als de Vragensteller er niet in slaagt een weerlegging tot stand te brengen, is het andersom. Deze indruk wordt nog versterkt door Aristoteles' bespreking van 'het verbergen van de conclusie' (*krupsis*), dat wil zeggen: de tactieken die kunnen worden ingezet om te vermijden dat

de Antwoordgever in de gaten krijgt hoe de Vragensteller zijn conclusie denkt te bereiken. Zulke tactieken zouden niet op hun plaats zijn als er alleen sprake zou zijn van samenwerking; echter, volgens Aristoteles dient het verbergen van de conclusie weliswaar competitieve doeleinden, maar moet daar toch gebruik van worden gemaakt, omdat men in argumentatieve discussies altijd op een ander is gericht (*Topica* 8.1, 155b26-28). Voorbeelden van zulke tactieken zijn: afwisselend vragen naar premissen die bij verschillende onderdelen van de redenering horen om te vermijden dat premissen die men samen wil gebruiken te vroeg hun conclusie laten zien; soms met tegenwerpingen tegen zichzelf komen om argwaan te vermijden; lang van stof zijn en irrelevante punten inlassen.

Ondanks deze polemische trekjes gaat het Aristoteles toch om een primair samenwerkingsgerichte soort discussie welke dient voor oefening, onderzoek en het kritisch op proef stellen van de gesprekspartner (*Topica* 8.5, 159a25-28). De samenwerking gaat zelfs zo ver dat van de Antwoordgever wordt verlangd dat hij, indien mogelijk, meewerkt aan de constructie van een goede argumentatie waardoor hijzelf wordt weerlegd. Volgens Aristoteles moet een goede argumentatie namelijk uitgaan van premissen die aanvaardbaarder en beter gekend zijn dan de conclusie; een principe dat door Marta Wlodarczyk (2000, p. 156) het *Overarching Principle* (OP) is genoemd. Een goede Vragensteller moet daarom vragen om premissen toegegeven te krijgen die aanvaardbaarder en beter gekend zijn dan de conclusie die hij eruit moet afleiden. De regels in *Topica* 8.5 schrijven echter voor dat niet alleen de Vragensteller maar ook de Antwoordgever de kwaliteit van de argumentatie op dit punt moet bewaken: als de Vragensteller om een premisse zou vragen die niet aan de eisen van het OP voldoet, mag de Antwoordgever dat verzoek niet inwilligen. Voldoet de premisse wel aan het OP, dan moet de Antwoordgever instemmen. Volgens Aristoteles hebben de Vragensteller en de Antwoordgever een gemeenschappelijke taak (*koinon ergon*).

Het is echter niet zo dat beide partijen altijd voorbeeldig samenwerken. De Antwoordgever kan dwars gaan liggen en weigeren de noodzakelijke premissen toe te geven (*Topica* 8.11, 161a17-24). Ook de Vragensteller kan in de fout gaan door zijn gesprekspartner op polemische wijze te ondervragen (*Topica* 8.11, 161a37-161b5). In zulke gevallen moet polemisch tegengas kunnen worden gegeven, zodat uiteindelijk de rivaliteit en het winnen en verliezen niet uit deze discussievorm valt weg te denken.

Naast deze op samenwerking gerichte dialectiek met polemische elementen, die we dialectiek in engere zin kunnen noemen, kent Aristoteles ook andere soorten dialectiek: de polemische (eristische) discussie, waarin het echt alleen om winnen en verliezen gaat, en de didactische (bewijsvoerende) discussie, waarin winnen en verliezen wellicht helemaal niet voorkomt. In de dialectische discussies in engere zin worden, mag men aannemen, polemische middelen ingezet om uiteindelijk het vervullen van de gemeenschappelijke taak te bevorderen. Dat geldt ook voor het winnen en verliezen zelf.² Zoals Wlodarczyk schrijft:

It seems ...that the desire to win, as long as it is subordinated to the desire to accomplish the common task, would not hinder good dialectic. Moreover, assuming the dialecticians pursue the common task, the desire to win could be seen as a stimulus for pursuing it better than the opponent and hence for achieving the best argument for a given conclusion. (Wlodarczyk, 2000, p. 170, note 41)

4.2 Formele dialectiek

De term ‘formele dialectiek’ is ontleend aan Charles Hamblin (1970), maar de eerste formeel-dialectische systemen zijn van de hand van Paul Lorenzen (te beginnen met de lezing *Logik und Agon* uit 1958, gepubliceerd in 1960). Deze systemen horen bij de formele logica, maar gaan in tegenstelling tot semantische en inferentiële inkleding van de logica uit van een dialectische situatie. Er zijn twee rollen: Proponent en Opponent, die ruwweg corresponderen met de Vragensteller en de Antwoordgever in de antieke dialectiek. De Proponent heeft een these die hij moet verdedigen; de Opponent valt deze these aan (daagt de Proponent uit), maar heeft zelf geen these die zij moet verdedigen. De Opponent doet echter gewoonlijk enkele concessies – aan het begin of naar aanleiding van vragen van de Proponent – die de Proponent mag gebruiken bij de verdediging van zijn these. Dialooglogische systemen (dialoogspelen) worden gedefinieerd door in regels precies vast te leggen wat de spelmogelijkheden zijn. Ze vormen het uitgangspunt voor de dialectische definities van het begrip ‘geldigheid’ in termen van winstrategieën, dus uiteindelijk in termen van winnen en verliezen. Omdat deze dialoogspelen uitgaan van twee partijen, een meningsverschil en discussieregels die idealiter tot een oplossing moeten leiden, heeft Lorenzen hiermee een brug geslagen van de logica naar de argumentatietheorie.

Het moge duidelijk zijn dat winnen en verliezen van groot belang is in de dialooglogica en wel zonder dat deze daardoor een polemisch karakter krijgt. Beide deelnemers hebben immers ook de gemeenschappelijke taak hun meningsverschil tot een oplossing te brengen en zijn daartoe gebonden aan de spelregels. Hetzelfde geldt voor de verdere argumentatietheoretische uitwerking en verantwoording van dialooglogische regels zoals die zo’n dertig jaar geleden is ondernomen door Else Barth en mijzelf (Barth en Krabbe, 1982, Hst. 3 en 4). Dat er gelegenheid moest zijn voor winnen en verliezen was voor ons overduidelijk:

Why should the debaters enter into a discussion at all? There must be some possible – spiritual, if not material – immediate results, desired by the debater in question. The following rules answer this question:

- FD W1 If, in a certain chain of arguments [= een reeks op elkaar betrokken discussiezetten in chronologische volgorde te beginnen met een aanval op de these van de Proponent, zonder terugtrekking of vervanging van zetten door andere zetten], one party has
 (1) lost its rights in that chain of arguments or
 (2) exhausted its rights in that chain of arguments, then this party shall express that the other party has *won* (with respect to) that chain of arguments by *rational* means.
- FD W2 If and only if one party has won a certain chain of arguments by rational means, then this party *may* express that the other party has “lost (with respect to) that chain of arguments” provided it adds: “My adversary in this discussion has used *rational* arguments and so was rational with respect to *every* stage [= discussiezet] of the discussion (in this chain of arguments)”. (Barth en Krabbe, 1982, p. 71)

Dit zijn de regels voor de directe gevolgen van het formeel winnen of verliezen van een argumentenketen (er zijn overeenkomstige regels voor het winnen of verliezen van

de hele discussie, die gewoonlijk uit een aantal argumentenketens bestaat). Nu lijken de voordelen van het winnen en de nadelen van het verliezen misschien niet zo groot: als je wilt moet de ander dat toegeven en mag je zelf verklaren dat je gewonnen hebt (erkennende dat de ander rationeel heeft gediscussieerd), als je verliest moet je dat toegeven en mag je tegenpartij verklaren dat hij heeft gewonnen (erkennende dat jij rationeel hebt gediscussieerd), maar toch zijn deze voordelen en nadelen niet onbelangrijk voor wie waarde hecht aan redelijke discussie. Daarom kunnen deze regels (of varianten daarop) het instrument van redelijke discussie voor het oplossen van meningsverschillen aantrekkelijker maken voor potentiële discussanten die als er niets te winnen viel misschien helemaal niet zouden willen discussiëren.

Niet in alle formeel-dialectische systemen is er sprake van winnen en verliezen. Bij Hamblin (1970) spelen die noties geen rol. Derhalve lenen Hamblin-systemen zich niet voor geldigheidsdefinities via het begrip winstrategie. Dat is jammer voor de logica, maar Hamblin-systemen zijn daarom niet minder bruikbaar voor de studie van aspecten van argumentatie.

4.3 Pragma-dialectiek

We beschikken op het ogenblik over twee versies van de pragma-dialectiek: de oudere standaardversie (Van Eemeren & Grootendorst, 1982, 1984, 1992, 2000, 2004) en de nieuwere, uitgebreide of geïntegreerde versie (Van Eemeren & Houtlosser, 1999, 2002).³ Bekijken we eerst de standaardversie. In kritische discussie, het normatieve model van de pragma-dialectici, is het primaire doel te komen tot een oplossing van een meningsverschil. Een oplossing bestaat niet slechts uit het bereiken van overeenstemming, laat staan dat een compromis, of een akkoord over het bestaan van punten van onenigheid daarvoor voldoende zou zijn:

Een verschil van mening is alleen opgelost als er op grond van een geregelde uitwisseling van argumenten en kritiek uiteindelijk een gezamenlijke conclusie wordt getrokken over de aanvaardbaarheid van het standpunt of de standpunten die ter discussie staan. (Van Eemeren & Grootendorst, 2000, p. 62)

Net als in de formele dialectiek zijn er twee partijen of rollen: Protagonist en Antagonist. Deze hebben ieder hun deeltaak – de Protagonist als verdediger van een standpunt, de Antagonist als criticus – maar ook een gemeenschappelijke taak: het oplossen van het meningsverschil. Evenmin als dat bij Aristoteles het geval is, sluit deze gerichtheid op een gemeenschappelijke taak uit dat er ook sprake is van rivaliteit en van winnen en verliezen. Het mag zo zijn dat de pragma-dialectici het niet hebben over winnen en verliezen, maar ze spreken wel over oplossingen “in het voordeel van de protagonist” (wanneer de uitkomst is dat het standpunt aanvaardbaar is en de Antagonist zijn twijfel moet intrekken) en oplossingen “in het voordeel van de antagonist” (wanneer de uitkomst is dat het standpunt van de Protagonist moet worden ingetrokken) (Van Eemeren & Grootendorst, 2000, p. 65).⁴ In feite komt de notie van een oplossing van een meningsverschil in iemands voordeel op hetzelfde neer als wat er in de formele dialectiek wordt bedoeld met het winnen van een discussie. In beide gevallen gaat het om een reglementair aan de uitkomst van de discussie verbonden voordeel, hetgeen niet uitsluit dat iemand doordat hij zijn standpunt of twijfel moet intrekken (doordat hij verliest) op een of andere manier toch ook voordeel heeft.

In de uitgebreide versie ligt nog meer nadruk op de notie van een oplossing van een meningsverschil in iemands voordeel. In deze versie van de theorie wordt

immers expliciet rekening gehouden met de gevolgen van de wens van iedere deelnemer om dit voordeel te behalen, dat wil zeggen om de discussie te winnen. De combinatie van deze wens en de bereidheid om zich in principe aan de discussieregels te houden leidt tot strategisch manoeuvreren. ‘Winnen’ en ‘verliezen’ zijn daarom centrale noties in de uitgebreide theorie.

5 Conclusies

In het bovenstaande heb ik geprobeerd enige greep te krijgen op het gebruik en het belang van de noties van winnen en verliezen, zowel in de argumentatieve praktijk als in de argumentatietheorie. Het bleek belangrijk twee betekenissen van ‘winnen’ (en het daaraan tegengestelde ‘verliezen’) te onderscheiden: ‘winnen’ in de zin van ‘overwinnen’ (de tweede betekenis in Van Dale) en ‘winnen’ in de zin van ‘voordeel verkrijgen’. Met behulp van dit betekenisonderscheid bleek het mogelijk de schijnbare tegenstrijdigheid van een win-winsituatie met een win-verliessituatie te ontmaskeren.

Wat de *praktijk* betreft, bleek het gebruik van ‘winnen’ bij debatten bijzonder glibberig. Om de betekenis van ‘winnen’ te doorgronden moet je nauwkeurig kijken van welk enquêteresultaat of welk juryoordeel wordt uitgegaan, en hoe dat tot stand is gekomen. Het gebruik van de term ‘winnen’ in verband met discussies hoeft niet bezwaarlijk te zijn (zie Automatic Rock), maar het is goed te beseffen dat het al gauw op weerstand stuit, zodat het wellicht beter is je anders uit te drukken.

Wat de *theorie* betreft, zie ik geen bezwaar tegen het gebruik van ‘winnen’ in de argumentatietheorie. De term is niet zo martiaal dat de ‘*argument is war*’-metafoor wordt geïmpliceerd (Cohen, 1995); eerder denkt men toch aan een wedstrijd of een spel. Dat slechts een van de partijen kan winnen in de zin van overwinnen sluit ook in de theorie niet uit dat beide partijen kunnen winnen in de zin van voordeel behalen. De term ‘winnen’ in de zin van overwinnen kan daarom in het algemeen ook worden toegepast bij discussievormen die op samenwerking zijn gericht. Voorwaarde is wel dat in de theorie steeds nauwkeurig wordt aangegeven wat er met ‘winnen’ wordt bedoeld.

Een voordeel van het opnemen in normatieve discussiemodellen van een mogelijkheid om te winnen (evenals van andere polemische aspecten) is dat het de aantrekkelijkheid van het gebruik van discussie in plaats van een ander soort strijd verhoogt. Wordt ieder idee van strijd of wedijver weggelaten uit het discussiemodel, dan zal iemand die iets te verdedigen heeft er niet gauw toe komen van discussie zoals gerepresenteerd in dat model gebruik te maken.

Een ander voordeel is hier boven genoemd in het citaat van Wlodarczyk:

... assuming the dialecticians pursue the common task, the desire to win could be seen as a stimulus for pursuing it better than the opponent and hence for achieving the best argument for a given conclusion. (Wlodarczyk, 2000, p. 170, Noot 41)

Noten

1. Het onderwerp van deze paragraaf wordt elders iets uitvoeriger besproken (Krabbe, 2009).
2. Winnen en verliezen kan zo gezien ook bijdragen aan de “positive power of controversy” (Govier, 1999, Ch. 14).

3. De nieuwere versie integreert retorische inzichten in de pragma-dialectiek. Centraal staat de notie van het strategisch manoeuvreren om zowel dialectische als retorische doelen te bereiken.
4. Cf. Van Eemeren en Grootendorst (2004, pp. 61-62): “in favor of the protagonist”, “in favor of the antagonist”.

Literatuur

- Aristotle (1976). *Topica*. In *Aristotle, Posterior Analytics, Topica*. Cambridge, MA: Harvard University Press, & London: William Heinemann. 1st ed. 1960. (The Loeb Classical Library 391). Translated by E. S. Forster.
- Barth, E.M. & Krabbe, E.C.W. (1982). *From Axiom to Dialogue: A Philosophical Study of Logics and Argumentation*. Berlin etc.: Walter de Gruyter.
- Cohen, D.H. (1995). Argument is War ... and War is Hell: Philosophy, education, and metaphors for argumentation. *Informal Logic: Reasoning and Arguing in Theory and Practice*, 17(2), 177-188.
- Dale, J.H. van (1995). *Groot woordenboek der Nederlandse taal*, 12de uitgave. Bezorgd door G. Geerts en H. Heestermans. Utrecht etc.: Van Dale Lexografie.
- Eemeren, F.H. van & Grootendorst, R. (1982). *Regels voor redelijke discussies: Een bijdrage tot de theoretische analyse van argumentatie ter oplossing van geschillen*. Proefschrift, Universiteit van Amsterdam.
- Eemeren, F.H. van & Grootendorst, R. (1984). *Speech Acts in Argumentative Discussions: A Theoretical Model for the Analysis of Discussions Directed Towards Solving Conflicts of Opinion*. Dordrecht etc.: Foris.
- Eemeren, F.H. van & Grootendorst, R. (1992). *Argumentation, Communication, and Fallacies: A Pragma-Dialectical Perspective*. Hillsdale NJ, etc.: Lawrence Erlbaum.
- Eemeren, F.H. van & Grootendorst, R. (2000). *Kritische discussie*. Amsterdam: Boom.
- Eemeren, F.H. van & Grootendorst, R. (2004). *A Systematic Theory of Argumentation: The Pragma-Dialectical Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Eemeren, F.H. van & Houtlosser, P. (1999). Delivering the goods in critical discussion. In F.H. van Eemeren, R. Grootendorst, J.A. Blair & Ch.A. Willard (Eds.), *Proceedings of the Fourth International Conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 168-167). Amsterdam: SICSAT.
- Eemeren, F.H. van & Houtlosser, P. (2002). Strategic manoeuvring in argumentative discourse: A delicate balance. In F.H. van Eemeren & P. Houtlosser (Eds.), *Dialectic and Rhetoric: The Warp and Woof of Argumentation Analysis* (pp. 131-159). Dordrecht: Kluwer Academic.
- FOK!frontpage (2006). Bos wint debat nipt. Geraadpleegd 13 december 2008 op <<http://frontpage.fok.nl/nieuws/70056>>.
- forum.fok.nl (2005). Discussieren en Taalfouten. Geraadpleegd 13 december 2008 op <<http://forum.fok.nl/topic/782908>>.
- Gilbert, M.A. (1995). *How to Win an Argument*. 2nd ed. New York, etc.: John Wiley. First edition: McGraw-Hill, 1979.
- Gilbert, M.A. (1997). *Coalescent Argumentation*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Govier, T. (1999). *Philosophy of Argument*. Geredigeerd door J. Hoaglund en met een voorwoord van J.A. Blair. Newport News, VA: Vale Press.

- Hamblin, C.L. (1970). *Fallacies*. London: Methuen. Reprinted with a preface by John Plecnik and John Hoaglund. Newport News, VA: Vale Press, 1986.
- Krabbe, E.C.W. (2009). Cooperation and Competition in Argumentative Exchanges. In H. Jales Ribeiro (Ed.), *Rhetoric and Argumentation in the Beginning of the XXIst Century* (pp. 111-126). Coimbra: Imprensa da Universidade de Coimbra.
- Lorenzen, P. (1960). Logik und Agon. In *Atti del XII Congresso Internazionale di Filosofia (Venezia, 12-18 Settembre 1958), IV: Logica, linguaggio e comunicazione* (pp. 187-194). Firenze: Sansoni. Reprinted in P. Lorenzen & K. Lorenz (1978), pp. 1-8.
- Lorenzen, P. & Lorenz, K. (1978). *Dialogische Logik*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Makau, J.M. & Marty, D.L. (2001). *Cooperative Argumentation: A Model for Deliberative Community*. Long Grove, IL: Waveland Press.
- NOS Nieuws (2006). 'Bos wint debat van Balkenende'. Geraadpleegd 13 december 2008 op
<http://www.nos.nl/nosjournaal/artikelen/2006/11/4/041106_debat.html>.
- RTLnieuws.nl (2006). Kijkers: Bos wint debat van Balkenende. Geraadpleegd 13 december 2008 op
<[http://www.rtl.nl/\(/actueel/rtlnieuws/binnenland/\)components/actueel/rtlnieuws/2006/11_november/03/binnenland/1103_2310_Bos_wint_debat.xml](http://www.rtl.nl/(/actueel/rtlnieuws/binnenland/)components/actueel/rtlnieuws/2006/11_november/03/binnenland/1103_2310_Bos_wint_debat.xml)>.
- Wlodarczyk, M. (2000). Aristotelian dialectic and the discovery of truth. *Oxford Studies in Ancient Philosophy*, 18, 153-210.