

# Inhoud

Inleiding: De kunst van het debatteren	9
<b>DEEL I – DE BASIS</b>	
1. Het publiek voor je winnen	21
2. Feiten en gevoelens	37
3. Bonnetjes	57
4. Speel op de bal... en op de man	75
5. Praten en luisteren	94
6. Laat ze lachen	110
<b>DEEL II – GEHEIMEN VAN HET VAK</b>	
7. De Regel van Drie	129
8. Judogrepen	140
9. De kunst van de zinger	152
10. Boobytraps	166
11. Kijk uit voor de Gish Gallop	178
<b>DEEL III – ACHTER DE SCHERMEN</b>	
12. Alles draait om zelfvertrouwen	199
13. Blijf kalm en ga dóór	217
14. Oefening baart kunst	229
15. Doe je huiswerk	246
<b>DEEL IV – TOT SLOT</b>	
16. De grote finale	269
Dankwoord	285
Noten	289
Register	329

# Inleiding

## De kunst van het debatteren

*Ik lig niet dwars. Ik leg gewoon uit waarom ik gelijk heb.*

– Anoniem

**W**at zou je doen als je tienduizenden levens kon redden door een debat te winnen?

In 428 v.C. zat het oude Griekenland midden in de Peloponnesische Oorlog. De stadstaten Athene en Sparta waren slaags met elkaar geraakt en probeerden koste wat kost de vijand eronder te krijgen. En nu die twee grootmachten afgeleid waren, greep het piepkleine Mytilini, op het Griekse eiland Lesbos, zijn kans. De oligarchen die de stad bestuurden, wilden af van de Atheense heerschappij en probeerden het eiland helemaal in hun bezit te krijgen. Aangespoord door hun Spartaanse bondgenoten begonnen de oligarchen wat later bekend zou raken als de Mytilense Opstand.

Het werd een ramp voor de Mytilenen. Athene was niet zo afgeleid als de oligarchen hadden gehoopt. De Atheense troepen hadden Mytilini al omsingeld nog voordat de stad klaar was voor de strijd. De opstand werd de kop ingedrukt. De leiders van de Mytilenen werden gedwongen zich over te geven aan de Atheense generaal Paches, maar die laatste wilde niet zelf beslissen over het lot van de opstandelingen, Athene was immers nog steeds een democratie. Hij stond de verslagen stad toe een delegatie van duizend man naar Athene te sturen om te smeken om genade.

De Griekse geschiedkundige Thucydides verhaalt in zijn *De Peloponnesische Oorlog* hoe de volksvergadering van Athene bij-

eenkwam om te beslissen over het lot van Mytilini. Die beslissing liet niet lang op zich wachten. De Atheners waren woedend over de revolte, maar ook bang. Wat als andere steden het voorbeeld van Mytilini zouden volgen en in opstand zouden komen tegen Athene? Dat zou het einde van het Atheense rijk betekenen.

De leden van de volksvergadering stemden snel en unaniem voor een zware straf: om alle mannen in Mytilini te executeren en de vrouwen en kinderen tot slaaf te maken. Meteen na de stemming werd er een trireem – het snelste schip in die tijd – naar Lesbos gestuurd met een duidelijk bevel voor Paches: om de gehele mannelijke bevolking van de stad te doden.

De volgende ochtend begonnen de Atheners echter te twijfelen aan hun beslissing en de brute behandeling van de bevolking van Mytilini. Misschien was een mildere straf op zijn plaats. En omdat Athene Athene was, werden er twee sprekers gekozen om de kwestie ten overstaan van de volksvergadering te bespreken.

De eerste spreker was generaal Cleon, door Thucydides omschreven als ‘de gewelddadigste man in Athene’. Cleon wilde de oorspronkelijke straf, het executeren en tot slaaf maken van de Mytilenen, in stand houden. Hij sprak de volksvergadering langdurig toe en drong er bij zijn mede-Atheners op aan om de roep om een mildere straf te weerstaan. Cleon trok de waarde van de Atheense democratie zelf in twijfel, mocht besloten worden het besluit terug te draaien: ‘Al vaker kreeg ik het vermoeden dat een democratie niet in staat is tot opperheerschappij, en zeker nu, gezien uw huidige ommezwaai in de kwestie-Mytilini.’ Verder waarschuwde hij zijn toehoorders om niet ‘ten prooi te vallen aan de verleiding van het woord. U bent hier niet bijeen als claue van redenaars, maar als dienend orgaan van Athene.’

‘Geef ze de straf die ze verdienen,’ sloot Cleon af, ‘en laat uw andere bondgenoten zien dat rebellie bestraft wordt met de dood.’<sup>1</sup>

Arme Diodotus. Deze leider van een meer gematigde politieke factie in Athene<sup>2</sup> moest pleiten voor clementie en nam meteen na Cleons tirade het woord. Het ging om duizenden levens en de tijd was hem niet gunstig gezind, want de trireem was al op weg naar

Lesbos. Eigenlijk moest Diodotus de ziel van de Atheense democratie verdedigen tegen het gramschap van zijn tegenstander. Kun je je de druk voorstellen die op zijn schouders lag?

Maar ondanks die druk begon Diodotus langzaam, en zijn kalmte contrasteerde met de woede van zijn voorganger. ‘Persoonlijk verwijt ik degenen die de kwestie-Mytilini opnieuw aanhangig hebben gemaakt niets,’ begon hij, ‘noch keur ik de protesten goed die zijn opgeworpen tegen het meermaals ter sprake brengen van belangrijke zaken’ – een steek naar Cleons onverzoenlijkheid. Diodotus bouwde zijn betoog op op basis van het belang van het vrije, open debat en waarschuwde zijn mede-Atheners dat ‘haast en onbezonnenheid’ de grootste vijanden waren van ‘weloverwogen beraadslaging’.

Wat Diodotus betrof hingen de argumenten tegen massaexecutie niet af van de schuld of onschuld van de Mytilenen. Hij gaf toe dat ze inderdaad in opstand waren gekomen tegen Athene, maar stelde voor om alleen de leiders van de opstand te bestraffen. Hij maakte zich sterk voor een doordachte aanpak, voor realpolitik: het doden van alle Mytileense mannen zou niet in het ‘belang’ van Athene zijn. Het zou een ‘blunder’ zijn, zei hij, om opstandelingen uit andere steden ‘de mogelijkheid van berouw en snelle inkeer’ te ontzeggen. Bovendien, zo merkte hij op, was er geen bewijs dat een massaexecutie toekomstige opstanden zou kunnen voorkomen.

De kalme Diodotus kende zijn toehoorders en wist wat ze wilden horen. Hij begreep ook het belang van rationaliteit en zette wat dat betreft de toon door Cleons oproep tot wraak subtiel te pareren. ‘Een goede burger,’ stelde Diodotus, ‘moet geen succes willen behalen door zijn tegenstanders angst aan te jagen, maar door hen eerlijk van repliek te dienen in het debat.’<sup>3</sup>

En dat deed hij ook, Cleon van repliek dienen.<sup>4</sup> De volksvergadering stemde opnieuw en dit keer met een kleine meerderheid ten gunste van Diodotus. Een tweede trireem werd ‘met gezwinde spoed’ naar Lesbos gestuurd, zo schrijft Thucydides, met ‘wijn en gerstekoek’ voor de roeiers en ‘mooie beloften ingeval ze tijdig

zouden aankomen'. Gelukkig voeren ze de haven binnen juist op het moment waarop Paches het eerste decreet aan het lezen was. Een slachtpartij werd te elfder ure afgewend.

Duizenden levens waren gered, en dat allemaal dankzij een debat in Athene. Een debat dat Diodotus had weten te winnen omdat hij uitblonk in de kunst van het debatteren, overtuigen en spreken in het openbaar. Hij wist niet alleen hoe hij zijn argumenten moest presenteren, maar ook hoe hij zich onder druk een gepaste houding moest aanmeten. Hij wist hoe hij zijn toehoorders moest raken in hun hart, in hun hoofd, in de kern van hun identiteitsbesef. Hij wist hoe hij de uithalen van zijn tegenstander moest opvangen en wanneer hij kon terugslaan. Daarbij wist Diodotus precies hoe hij Cleons zwakte in zijn eigen voordeel kon benutten. Hij wist hoe hij als underdog als winnaar uit de strijd kon komen.

Dit boek is bedoeld om je alle gereedschappen en tactieken aan te reiken die Diodotus en alle andere grote sprekers en redenaars hebben gebruikt, zodat ook jij kunt excelleren in het debat. Ook als er géén duizenden levens op het spel staan.

\*\*\*

Iedereen die ooit op deze planeet heeft gewoond, man, vrouw of kind, heeft weleens geprobeerd een discussie te winnen, of het nu was op Facebook, in de met marmer beklede gangen van het Congres of tijdens het kerstdiner. En of ze hun tegenstander nu met de grond gelijk hebben gemaakt of met de staart tussen de benen zijn afgedropen, iedereen denkt vervolgens na over wat ze hadden kunnen en moeten zeggen. We kennen het gevoel allemaal. We kunnen die o zo menselijke behoefte, drang en – jawel – noodzaak om in discussie te gaan niet weerstaan.

Maar discussiëren zelf heeft een slechte naam. Discussiëren krijgt van alles en nog wat de schuld, van politieke polarisatie tot het stuklopen van huwelijken. In zijn klassieker uit 1936, *Hoe je vrienden maakt en mensen beïnvloed*, schreef Dale Carnegie het volgende: 'Ik ben tot de slotsom gekomen dat ons maar één ma-

nier is gegund om een discussie te winnen, en dat is door haar te vermijden. Vermijd discussies dus zoals je ratelslangen en aardbevingen zou vermijden.’<sup>5</sup>

Daar heb ik wel wat tegen in te brengen. Als Carnegie nog zou leven, had ik hem misschien uitgenodigd voor een prettig gesprek over het onderwerp.

Ik kies ervoor discussies niet te vermijden. Ik ga er juist naar op zoek. Storm erop af. Ik geniet ervan, smacht er zelfs naar!

Mijn hele leven lang ben ik al aan het discussiëren. Sterker nog, ik heb er mijn werk van gemaakt: om te beginnen als columnist en commentator op tv in het Verenigd Koninkrijk, later als politiek interviewer voor Al Jazeera English, en nu als anchor voor MSNBC in de Verenigde Staten. Ik heb gesproken met presidenten, premiers en spionnenbazen van over de hele wereld. Ik heb gediscussieerd in het Witte Huis, in 10 Downing Street en zelfs in de ambassade van Saoedi-Arabië.

In filosofische zin zie ik discussie en debat als het levensbloed van een democratie en als enige gegarandeerde manier om tot de waarheid door te dringen. Discussies kunnen ons helpen om problemen op te lossen, nieuwe ideeën op te doen en ruzies bij te leggen, al dan niet schoorvoetend. Daarnaast hebben kennis van hoe je in het openbaar moet spreken en debatteren duidelijke praktische voordelen. Het zijn cruciale *soft skills* aan de hand waarvan je je loopbaan een boost kunt geven en je persoonlijke omstandigheden kunt verbeteren. Er zijn maar weinig dingen die je niet kunt bereiken als je in staat bent om anderen op andere gedachten te brengen. Om Winston Churchill te citeren: ‘Van alle talenten van de mens is er geen zo waardevol als dat van de welsprekendheid. Hij die over dit talent beschikt, bezit macht die langer meegaat dan die van de grootste heersers.’<sup>6</sup>

Maar als het erop aankomt, kan een goede, met de beste bedoelingen begonnen discussie ook gewoon leuk zijn. Ik hou er simpelweg van om met anderen van mening te verschillen, om scheurtjes te vinden in hun argumentatie, fouten te ontdekken in hun logica. Misschien ben ik een rare, maar ik vind dat een

meningsverschil intrinsieke waarde heeft. Wat dat betreft bevind ik me in hetzelfde kamp als de Franse essayist Joseph Joubert, die zou hebben gezegd: ‘Het is beter om een kwestie te bespreken zonder tot een oplossing te komen dan om een kwestie op te lossen zonder haar te bespreken.’

Het is een les die ik al snel leerde. Je zou kunnen zeggen dat ik ben opgegroeid in een familie van querulanten. Kort gezegd: de Hasans houden van kibbelen! Mijn vader probeerde mijn zus en mij aan de eettafel, tijdens lange autoritten of op vakantie voortdurend uit te dagen en te prikkelen. Hij ontliiep discussies nooit, hoe onbenullig of irrelevant het onderwerp ook was. Het was mijn vader die me leerde om overal vraagtekens bij te zetten, om zowel nieuwsgierig als sceptisch te zijn, om niets zomaar voor waar aan te nemen en om te genieten van elke uitdaging en elk bezwaar.

Eind jaren tachtig, toen Britse moslims in het geweer kwamen tegen de beruchte roman *De duivelsverzen*, en toen sommigen van hen zelfs overgingen tot boekverbrandingen op de straten van Noord-Engelse steden, kocht mijn vader een exemplaar. Hij las het van begin tot eind en zette hem op een duidelijk zichtbare plek in de boekenkast. Als moslimvrienden hem thuis bezochten en het boek zagen, puilden hun ogen uit hun kassen. ‘Maar... waarom heb je dat boek gekocht?’ sputterden ze dan. ‘Omdat je niets kunt veroordelen wat je niet gelezen hebt,’ antwoordde mijn vader dan kalm.

Je zou kunnen zeggen dat mijn vader de levende, ademende belichaming is van het dictum dat John Stuart Mill uiteen heeft gezet in zijn klassieke filosofische verhandeling *Over vrijheid*:

Hij die in een zaak niets anders dan zijn eigen mening kent, weet zeer weinig van die zaak. Zijn argumenten kunnen goed zijn en het kan ook gebeuren dat niemand in staat is die te weerleggen. Maar als hij, van zijn kant, evenzeer onbekwaam is om de argumenten van zijn tegenpartij te weerleggen, als hij die redenen niet eens kent, dan heeft hij geen gronden om de ene mening boven de andere te verkiezen.<sup>7</sup>

Ik ontdekte in mijn jeugd hoe waardevol het is om ‘de argumenten van de tegenpartij’ te kunnen weerleggen en op die manier beide kanten van een meningsverschil te leren kennen. Het was een vaardigheid die ik meenam naar de universiteit, waar ik bij de Oxford Union Society debatteerde met de crème de la crème van het Britse establishment, en daarna naar mijn werk in de Amerikaanse en Britse media, waar ik in de laatste paar jaar een naam heb opgebouwd als een van de taaiste interviewers op televisie.

\* \* \*

In Amerika en de rest van de wereld zijn er miljoenen mensen die graag zouden willen leren hoe ze een discussie kunnen winnen, die hun debatvaardigheden willen verbeteren en de kunst van het spreken in het openbaar onder de knie willen krijgen, maar daarbij even een duwtje in de rug nodig hebben.

Misschien ben jij een van hen. Maar waarom zou je dan juist dit boek moeten lezen? Ik geef toe: er zijn al talloze boeken verschenen over discussiëren, debatteren of spreken, geschreven door wetenschappers, bekende auteurs en wereldberoemde coaches. Je zult zien dat ik veel van hen zal citeren op de bladzijden die volgen. Maar dit boek is gebaseerd op mijn eigen, unieke ervaringen: uit mijn studententijd, toen ik debatteerde met (de voormalige premier van het Verenigd Koninkrijk) Boris Johnson en (de oud-premier van Pakistan) Benazir Bhutto, tot de hoogtepunten uit mijn carrière als interviewer, waarin ik een aantal van de grootste namen uit de wereld van politiek, finance en – jawel – Hollywood interviewde.

Dus dat is de eerste reden: ik moest elke in dit boek beschreven discussietechniek onder de knie krijgen om voor de camera’s te kunnen plaatsnemen en wereldleiders het vuur aan de schenen te leggen.

Maar er is nog een andere reden. Hoewel er al meer dan genoeg boeken zijn die zich toelagen op de kunst van het overtuigen, of het onderhandelen, of het sluiten van compromissen, is dit boek



met een andere insteek geschreven. Eenvoudig gezegd leert dit boek je om te winnen.

Dit boek is dus bedoeld als praktische handleiding voor advocaten die willen winnen in de rechtszaal, voor executives die hun zin in de bestuurskamer willen doordrukken, voor politici die verkozen willen worden en verkiezingsdebatten willen winnen, voor leraren en docenten die hun boodschap willen uitdragen, voor studenten die willen uitblinken in speechen en debatwedstrijden, voor echtgenotes die... nou ja, je begrijpt het wel.

Mijn doel is om jou, de lezer, te veranderen in een debatkampioen, meester van de welsprekendheid of winnaar in discussies, ongeacht je achtergrond of vermogens.

In het eerste deel van dit boek, dat over de grondbeginselen gaat, leg ik uit hoe je je toehoorders kunt 'pakken', hoe je onderscheid maakt tussen pathos en logos, en hoe je beter kunt spreken én luisteren. Ik leg ook uit waarom humor vaak zo'n belangrijk wapen is in het debat, en maak me sterk voor het vaak verguisde argument *ad hominem*.

In het tweede deel leer ik je enkele beproefde trucjes en technieken, van de 'Regel van Drie' tot de 'uitsmijter' en 'Gish Gallop', en leg ik uit hoe je ze in de grote boze buitenwereld kunt gebruiken. Je leert de waarde van een triade en de kracht van synchorese kennen en ontdekt wat Rambo heeft bijgedragen aan de wereld van discussiëren en debatteren.

Het derde deel gaat over het werk dat je achter de schermen moet verrichten om te zorgen dat je klaar bent voor de spotlights. Ik leer je hoe je je zelfvertrouwen kunt opkrikken, je voordracht kunt perfectioneren en je argumenten kunt onderzoeken. Wat mij betreft is er niets, maar dan ook niets belangrijkers dan oefening en voorbereiding.

Tot slot is er de conclusie, of de 'grote finale'. Hoe wikkel je alles goed af? Hoe zorg je dat je toehoorders méér willen? In dit deel beschrijf ik hoe je je speech op zijn hoogtepunt kunt afronden, met het publiek stevig op jouw hand.

Dit boek staat tjokvol anekdotes en voorbeelden uit mijn eigen

debatten, die uiteenlopen van de Oxford Union Society in Engeland tot in Kyiv in Oekraïne. Ik zal geheimen delen van mijn tv-debatten met mensen als Erik Prince, John Bolton, Michael Flynn, Douglas Murray, Slavoj Žižek, Steven Pinker en Vitali Klitschko. Tot slot kijken we naar wat grootheden als de Griekse filosoof Aristoteles en de Britse komediant John Cleese en de Barbadaanse popster Rihanna ons kunnen leren over de nobele kunst van de retorica.

Mensen vragen me geregeld: ‘Wat jij kunt, kunnen wij dat ook leren?’

Het korte antwoord is: ja.

Het lange antwoord is: ja, mits je de juiste leraar hebt en bereid bent om te luisteren, te leren en er tijd in te steken.

Iedereen kan een discussie winnen.

Laat mij je leren hoe.