

7. Tegenspreken

Socratisch Café

Tegenspreken is niet de kunst van het dwarsliggen, van het opwerpen van obstakels, maar juist van het vergroten van het speelveld: je laat zien dat je ook anders kunt denken over de zaak. Wie tegenspreekt opent perspectieven, creëert ruimte voor andere gedachten en opvattingen. Maar dat lukt alleen, als de spreker de kunst van het tegenspreken beheerst.

Weinigen beschouwen ‘een ander tegenspreken’ als een gespreksvaardigheid. De meesten hebben het idee dat ze een ander alleen tegenspreken als het echt nodig is: je kunt niet anders! Zo beginnen ze vaak met te zeggen: ‘Ik moet je op dit punt tegenspreken’, of ‘Daar ben ik het niet mee eens’. Weinigen zeggen, nadat een ander heeft gesproken: ‘Zal ik je eens tegenspreken?’ of ‘Ik denk dat het voor ons gesprek goed is, als ik je eens tegenspreek’. Toch is dat curieus. Waarom zou je een ander niet – gewoon als onderdeel van een goed gesprek – tegenspreken? Wordt het gesprek niet rijker, de inhoud gevarieerder, de ruimte groter, doordat een van de gesprekspartners de ander tegenspreekt?

- Kies aan het begin van het gesprek een thema dat je wilt bespreken: een vraag, een stelling, een actueel onderwerp, een filosofische kwestie. Je vindt in dit menu allerlei voorbeelden die zich daarvoor lenen.
- Neem een time out. Bereid een standpunt over de kwestie voor (alleen of in tweetallen). Zoek argumenten, redeneringen, pakkende zinnen, heldere beelden om je publiek te overtuigen (10-20’).
- Het gesprek bestaat uit een afwisseling van betoog (maximaal 5’), repliek (maximaal 3’) en nabespreking (10’). Zorg ervoor dat iedere gespreksdeelnemer aan bod komt, hetzij in een betoog, hetzij in een repliek of beide. (Let op: wie spreekt staat, althans bij het betoog en de repliek.)
- Zie voor de structuur van een betoog hierboven bij *Sermoen*. Tegenspreken kun je op verschillende manieren. Het belangrijkste is dat je het een aantal keren uitvoert. Daarna komen de improvisaties vanzelf. We geven hier een paar aanwijzingen.
 1. Begin vanuit het perspectief van de *toehoorder*; toen de vorige spreker sprak behoorde je zelf tot de toehoorders. Verwoord je gevoelens als toehoorder. Je hebt het voorrecht om eerst tot het gehoor te behoren en vervolgens te mogen spreken. Je kunt als eerste (en vaak enige) uit het gehoor iets zeggen over wat je van de vorige spreker vond, zowel over de persoon, als de inhoud, als de presentatie. Zo bind je het publiek aan je.
 2. Houd je aan de klassieke vuistregel: eerst *verleiden*, dan overtuigen. Verleid je gehoor om nu naar jou te luisteren. Dat is voor je gehoor een hele stap, een wending die ze moeten maken. Help hen daarbij.
 3. Zeg iets *bewonderenswaardigs* over de degene die heeft gesproken, maar verschuil je niet in obligate opmerkingen. Zeg iets dat op deze persoon en diens presentatie betrekking heeft.
 4. Maak tegelijkertijd duidelijk dat je de vorige spreker fundamenteel en inhoudelijk gaat *tegenspreken*. Vermijd daarbij vage zinnen (‘je zou je echter kunnen afvragen’, ‘misschien zou je ook ...’). Wees stellig. Zeg ook niet ‘ik vind’. Gebruik je autoriteit en zeg hoe het zit. Dat het jouw mening is, dat snapt het publiek echt wel.
 5. *Humor* is een sterk middel, maar alleen in de juiste dosering. Zodra het publiek denkt: ‘Oh, dat wordt lachen’, luistert het niet meer naar de inhoud, je betoog, je standpunt.
 6. Pas op met *sarcasme*. Spot mag, als hij spitsvondig is. Maar sarcasme waarin je de ander ‘afbrandt’ is niet gepast. Laat je de tegenstander heel, anders heb je niemand meer om je tegen af te zetten.

7. Durf de ander echt tegen te spreken: presenteer een *andere zienswijze*, open andere perspectieven. Een betoog dat alleen in de marge wat verschillen bevat met dat van de vorige spreker is voor het publiek oninteressant.
- Een klassieke manier om tegenspraak te structureren is de *retorische vijfslag*. Net als in de opbouw van het betoog gebruik je vijf stappen om iemand tegen te spreken:
 1. Beloon de spreker voor zijn betoog, spreek enkele waarderende woorden (*intro*).
 2. Vat diens betoog samen of licht er een of meer belangrijke punten uit (*these*).
 3. Zet er een andere opvatting tegenover (*antithese*).
 4. Geef aan hoe je these en antithese met elkaar kunt verzoenen of op een hoger plan verenigen (*synthese*).
 5. Sluit af met een conclusie.
 - Neem aan het eind van het gesprek, als alle rondes geweest zijn, tijd om na te gaan wat de analyses hebben opgeleverd, zowel op het gebied van de inhoud als op het gebied van methodiek (de kunst van het betogen en tegenspreken).

Tijd: twee tot drie uur

Aantal deelnemers: vier tot zeven

Literatuur: A.D. Leeman, A.C. Braet, *Klassieke retorica*, Wolters Noordhoff, Groningen, 2002. Erich Drach, *Redner und Rede*. Berlin 1932, 116-122. Hellmut Geißner: *Sprecherziehung*. Königstein 1982, 124-133.