

KRISTOF VAN ROSSEM spijkert de debatcultuur van de presidentskandidaten Barack Obama en John McCain bij Griekse filosofie voor Amerikaanse politici

Nu Barack Obama zijn campagne even heeft onderbroken om zijn zieke grootmoeder te bezoeken, neemt Kristof Van Rossem de gelegenheid te baat om de Amerikaanse presidentiële race van de voorbije dagen en weken te overschouwen. De wijsgeer is verbaasd over de harde toon van het debat. Wie het gelijk aan zijn kant wil krijgen, moet 'niet in oppositie gaan, maar meegaan in het verhaal van de ander om vervolgens fijntjes te wijzen op enkele onvolkomenheden'.



KRISTOF VAN ROSSEM
is filosoof, verbonden aan het Hoger Instituut voor Wijsbegeerte van de KU Leuven.

Bij het laatste debat ging McCain in het offensief, onder andere door Obama verschillende keren voor te stellen als 'extreem links'. Obama werd in het defensief gedwongen en moest zich regelmatig nuanceren", klonk het vorige week op Radio 1. Het verslag van het debat tussen de twee potentiële 'wereldleiders' leek wel het verslag van een voetbalmatch. Een krachtig woord of beeld is vergelijkbaar met een goede pas. Zo is 'Joe the plumber' een mooie zet van McCain. Dit personage gebruikt hij als symbool voor de hardwerkende middenklasse Amerikaan die geen extra 'Obama-belasting' wil betalen (maar er ondertussen wel naar hartenlust ontduikt).

In de beschrijving van de verslaggever vielen de mannelijke, militaire termen op. De journalist had het niet in de eerste plaats over de argumentatie maar benadrukte de strategische motieven van McCain, die twee weken voor de verkiezingen op deze manier nog in de gunst trachtte te komen van de twijfelende kiezers in enkele cruciale staten van de VS. Dit gescherm mag ons niet verwonderen. Debatteerders (letterlijk: iemand neer-slaan -

discussieren) is net als voetballen een gesublimeerde manier om oorlog te voeren. En in een oorlog ben je winnaar of verliezer.

Enig getreuer omwille van het doorgedreven opportunisme of het gebrek aan waarheidszin in dit geschermtussel is volgens Machiavelli misplaatst. Je mag niet vergeten, betoogt hij in *Il Principe*, dat iedereen deze grote leiders kent terwijl andersom niet het geval is. Daarom is het niet in de eerste plaats van belang als leider echte goede eigenschappen te hebben maar ervoor te zorgen dat je het land kunt besturen door zo over te komen dat je onderdanen je vertrouwen. "De ervaring leert", zegt Machiavelli, "dat juist die machthebbers die zich aan hun woord weinig gelegen lieten liggen, grote dingen tot stand hebben gebracht en op sluwe wijze de geest van mensen hebben weten te bespelen".

In de *Retorica*, geschreven rond 330 voor Christus, zegt Aristoteles iets soortgelijks. Gelijk hebben is geen kunst maar wel gelijk krijgen is de 'truc', een vaardigheid die je kunt oefenen en waarin de sofisten je kunnen opleiden. De kern van zijn analyse: iemand krijgt gelijk als hij of zij tegelijkertijd goed overkomt (ethos), een goed beargumenteerde boodschap heeft (logos) en

met die boodschap kan aansluiten bij het gevoel van het publiek (pathos). Wie bejaarden toespreekt, moet zijn boodschap dus iets 'conservatiever' inkleuren om überhaupt gehoord te worden: bejaarden hebben meer verleden dan toekomst. Wie voor jongeren spreekt, moet meer opzwepende, revolutionaire taal gebruiken. Voor de scholingsgraad, de etnische afkomst, het geslacht enzomeer geldt hetzelfde: je speelt er beter op in, anders wordt je boodschap, hoe mooi geargumenteed ook, niet ontvangen.

Getrainde retorici strijden niet op de manier waarop dat Obama en McCain dat doen. Overtuigen met stijl is niet zozeer een kwestie van overwinnen als van verleiden

Als de logos, de goed beargumenteerde boodschap maar een derde van het verhaal behelst, is de retorica dan geen 'opsmuk-kunst' in plaats van echte schoonheid zoals Plato suggereert? Is ze om deze slinkse instrumentele 'trucs' "geen achtung waardig" zoals Kant betoogt? Is retorica geen verkoopspraat in plaats van een waarheidsspreken? Deze discussie is eeuwenoud. Waarom schreef Plato geen handboek over retoriek zoals zijn leerling maar liet hij Socrates tegen de sofisten Protagoras en Gorgias tekeergaan? Tijd brengt raad. Aristoteles verzet zich niet tegen de retoriek. Hij interesseert zich in hoe het er in de praktijk aan toe gaat. En daar blijken logische argumenten (helaas?) niet altijd zaligmakend.

Een filosoof vraagt zich dan af: hoe werkt 'waarheid' in de praktijk? Welke middelen gebruiken mensen om anderen te beïnvloeden, te overtuigen of om te tuin te lei-

den? Je vindt in de *Retorica* een mooi palet, net als in de teksten van de grote leraars als Quintillianus of Cicero. Aristoteles is er zich bewust van dat deze kennis ook kan leiden tot misbruik. Maar, schrijft hij, hoe de lezer of kenner hiermee omgaat, valt buiten de opzet van de retoriek zelf.

Tweeduizend driehonderd jaar tijd brengt anderzijds ook niet genoeg raad. Hoe beleefd en voornamelijk van de gesprekspartners voor elkaar ook waren, het laatste debat tussen Obama en McCain was nog niet gesublimeerd genoeg. Om echt een

uiging te zijn van beschaving stond het nog te veel in het teken van overwinnen.

McCain verweet Obama dat hij het meeste geld uitgegeven aan een (laster)campagne in de hele Amerikaanse geschiedenis. Andersom verweet Obama tegen het woord van McCain in ("your argument isn't very convincing") hem hetzelfde economische programma voort te willen zetten als George Bush. Getrainde retorici strijden niet op deze manier. Overtuigen met stijl is niet zozeer een kwestie van overwinnen als wel van verleiden. Het toverwoord is niet 'convincere' maar 'persuadere'. Verleiders gaan niet in oppositie, want dat is niet efficiënt. Ze gaan, qua pathos, mee in het verhaal van de ander om vervolgens fijntjes te wijzen op enkele onvolkomenheden. In het belang van de ander. Gewoon omdat vrienden dat voor elkaar doen. Wie wil winnen, verliest.

Maar als er dan toch verleid moet wor-

den, waartoe verleid je dan het best je publiek? Tot je eigen gelijk? Het doeltreffendst is om te verleiden zoals filosofen doen. Zij zijn 'vrienden van de waarheid'. Het komt niet verstandig over en het is ook niet aantrekkelijk om je publiek voor te stellen dat jij de waarheid in pacht hebt. Bescheidenheid siert in dit geval niet alleen, het is ook de verstandigste optie. Het zijn namelijk veel mensen die er een andere mening op na houden, er is er zeker één beter dan die van jou. Het speelveld van de retorica én van de filosofie is niet dat van de waarheid maar van de waarschijnlijkheid. Het komt erop aan je interpretatie van de werkelijkheid aan de hand is te verzorgen in het besef dat er altijd iets beters kan komen.

Is dan elke interpretatie relatief? De Tsjechische filosoof Patocka geloofde in de 'hyperbolische' idee van de waarheid. Je kunt naar de waarheid streven in het volbesef dat je ze nooit kunt bereiken. Zijn landgenoot Kundera, die dit onzin vond, voor wie elke waarheid een constructie was, koos tijdens de Praagse lente het hazenpad terwijl Havél net als Patocka in Tsjechoslovakije bleef om voor zijn ideeën te vechten. Beiden overtuigd van de relativiteit van de waarheid, lagen ze samen in 1977 aan de basis van Charta 77, een beweging die de Tsjecho-Slowaakse overheid wees op schendingen van mensenrechten.

De beminnelijke waarheidsminnaar heeft de waarheid niet in pacht maar relateert ze evenmin. Hij/zij verleidt tot meer waarheid, in het besef dat 'de waarheid' nooit kan worden gevonden. Een oorlog om de juiste voorstelling van zaken is vol naïevelingen. Er zijn slechts interpretaties en perspectieven waarvan sommige sterker of dominanter zijn dan andere. Wie in het speelveld der waarschijnlijkheid het meest doeltreffend tot de waarheid verleidt, wint. Al is het genot van deze overwinning slechts voor even.