Met kracht van argumentatie
Macht en identiteit in conflictbeslechting

Robert Maier

Rede uitgesproken bij de aanvaarding van het ambt van
bijzonder hoogleraar 'Theorie van argumentatie en sociale dynamiek'
aan de Universiteit Utrecht op vrijdag 13 februari 2004

Universiteit Utrecht

Colofon

Uitgave
Universiteit Utrecht
Communicatie Service Centrum
Heidelberglaan 8
3584 CS Utrecht

Februari 2004

Ontwerp
iNDEX, Utrecht

Fotografie
Ivar Pel

Opmaak en druk
Pollaert Mediacenter bv, Roermond

ISBN 90-393-3656-3

Inhoudsopgave

Inleiding 7
1. Argumentatie en conflict 11
2. Argumentatie en macht 15
Veranderingen in machtsconstellaties 15
Macht en identiteit 18
3. Identiteit en argumentatie 21
Theoretische overweging 22
Empirisch onderzoek 23
4. De rol van rationaliteit in argumentatie 27
De onmogelijkheid van absolute rationaliteit 29
Beperkte rationaliteit 32
Idealiseringen van argumentatie 34
Afsluiting 37

Dankwoord 39

Literatuur 41

Inleiding[1]

In een land ten zuiden van Nederland had ik een goede vriend. Hij was hoogleraar, en hoofd van een onderzoeksafdeling, met grote invloed op de verdeling van de onderzoeksgelden. Toen ik een keer bij hem op bezoek kwam, struikelde ik al binnenstappend bijna over een doos champagneflessen. 'Oh', vroeg ik, 'een feest'? 'Nee', zei mijn vriend – laten we hem A noemen – 'die champagne moet terug'. En toen kwam de uitleg.

A had aangekondigd over een aantal maanden af te treden als hoofd van de onderzoeksafdeling. Eén bijzonderheid moet ik vermelden: in dit land kan het hoofd de opvolger aanwijzen. A vertelde me dat hij na het bekendmaken van zijn aftreden véél uitnodigingen had ontvangen voor eervolle en aangename evenementen, zoals praatjes en etentjes. A vond dat wel erg toevallig. Zijn wantrouwen werd bevestigd toen een collega, ik noem hem even F, de doos champagne bij hem liet bezorgen, met een briefje erbij waarin F de hoop uitsprak op een constructieve samenwerking in de toekomst.

A vond dat teveel van het goede en had de dag voor mijn komst F bezocht. Hij vertelde hem dat hij niet van plan was F voor te dragen als nieuw hoofd, omdat hij vond dat F in de laatste tien jaar geen origineel academisch onderzoek had verricht. Tussen F en A ontstond een pittig gesprek waarin beide partijen argumenten aandroegen voor twee tegengestelde standpunten: geen origineel werk, wel origineel werk.

De consequenties van deze argumentatie liegen er niet om: de champagne moest terug en F heeft A daarna nooit meer gegroet, laat staan gesproken.

In dit voorbeeld is sprake van argumentatie: er is sprake van een duidelijke stelling, namelijk dat F niet geschikt is als nieuw hoofd, en van een argument waarom F niet geschikt is. A als eerlijk mens met een zekere naïviteit heeft zijn standpunt duidelijk gecommuniceerd. Het meningsverschil dat bestond – want F achtte zichzelf natuurlijk wél geschikt –, werd niet uit de weg geruimd. Van consensus of vrede was geen sprake.

1 *Ik dank Willibord de Graaf, Peter Leisink en Peter van Lieshout voor hun commentaar op de mondelinge versie van deze oratie. De tekst van dit boekje is uitgebreider dan de uitgesproken oratie.*

Argumentatie, gezien als ideaal, zou tot vrede en consensus moeten leiden. Volgens dit ideale beeld is een rationele oplossing van meningsverschillen mogelijk. De partijen gaan rustig praten, ze komen met deugdelijke argumenten, en dat in een machtsvrije ruimte waarin rang en stand niet meetellen. De beste argumenten zullen dan doorslaggevend zijn voor de oplossing van het meningsverschil.

Dit ideaal van argumentatie wordt gekoesterd in een samenleving, waarin actief burgerschap hoog op de agenda staat en waarin democratische omgangsvormen als hoogste sociale goed gelden. Uiteraard keur ik dit ideaal niet af; wel wil ik hier beweren dat feitelijke argumentatie in sociale interacties niet volgens dit ideaalbeeld verloopt, omdat feitelijke argumentatie te maken heeft met macht, en met de sociale identiteit van de betrokken partijen.

Argumenteren is moeilijk en pijnlijk. In een argumentatie moet je aangeven op welke punten je het niet met iemand eens bent, en dat is niet eenvoudig. Je kunt niet zómaar iets afwijzen; je moet daar goede argumenten voor geven die betekenisvol – of zelfs aannemelijk – zijn voor de tegenpartij en een eventueel publiek. Daarvoor is denk- en zoekwerk nodig en het kan gebeuren dat je tegen heilige huisjes schopt. Het is dus niet verwonderlijk dat mensen in veel gevallen meningsverschillen maar liever uit de weg gaan en argumentatie vermijden. Mensen zeggen liever maar niets of maken een ommetje om sociaal ongemak of verlies van aanzien te voorkomen. Mijn vriend A had ook gewoon niets kunnen zeggen en de champagne kunnen opdrinken.

Soms is het echter noodzakelijk om te argumenteren. Dat wordt van deelnemers aan verschillende sociale velden – zoals de wetenschap en de politiek – immers verwacht. In een situatie met beperkte middelen – voor bijvoorbeeld onderzoek – kun je er niet omheen aanspraken van anderen op die middelen te bekritiseren. Ook claims van andere politieke partijen dan de jouwe over de juiste beleidslijn zul je moeten bekritiseren. Wetenschappers en politici gaan bij meningsverschillen over de besteding van onderzoeksgelden en over beleid argumenteren, zo lijkt het. Maar is dat ook zo?

Vaak is dat niet het geval. In dit soort conflictsituaties willen de verschillende deelnemers immers niets liever dan gelijk krijgen. Daarom proberen alle betrokkenen bij een conflict voortdurend in te schatten met wie ze al dan niet kunnen praten of samenwerken. Fanatiekelingen, onruststokers en querulanten worden – zomogelijk – weggewerkt omdat je

met hen geen verstandige discussie kunt voeren. Dus vindt er een gevecht plaats waarbij het erom gaat sómmige tegenstanders te verwijderen.

Stel dat dit lukt. Is argumentatie dan mogelijk? Nee, want een discussie over wie gelijk heeft, kan alleen gevoerd worden als er criteria zijn om te beoordelen wie gelijk krijgt. Deze criteria moeten voor alle deelnemers aanvaardbaar zijn, of volgens afspraak van buitenaf komen, bijvoorbeeld van een commissie die een oordeel geeft over een onderzoeksvoorstel, van een rechter of van de kiezer. Eenduidige criteria om aan af te meten welke oplossing beter en rationeler is, zijn bijna nooit voorhanden. Daarom hangt een argumentatie bijna altijd samen met een onderhandeling over de te bespreken punten, over de agenda dus; evenals over de criteria van beoordeling of over de instantie die een oordeel vaststelt. We kennen trouwens meer en meer 'objectieve' criteria voor agenda's en besluitvorming, opgesteld door instanties en commissies; moeilijke discussies zijn dan overbodig. Mijn vriend A zou in andere landen geen persoonlijke argumentatie aangegaan zijn omdat daar institutionele criteria voor keuzes van de opvolger bestaan.

Argumentatie is aldus verweven met de twee andere vormen van conflictbeslechting, het gevecht en de onderhandeling. Argumentatie is wel mogelijk, maar altijd met het risico dat sommige deelnemers na een tijdje afhaken, dat anderen alsnog queruleren of dat weer anderen opnieuw willen onderhandelen over de agenda of over de criteria.

Argumenteren, dat is niet alléén het beslechten van een meningsverschil met rationele argumenten; nee, argumenteren, dat is ook inschatten wie een onruststoker is of wie gevaarlijk is; argumenteren, dat is bepalen welke criteria voor beoordeling passend zijn of niet, argumenteren, dat is uitvinden met wie samenwerking mogelijk is en met wie niet. Een theorie van argumentatie moet een sociale theorie zijn die deze processen insluit. Een sociale theorie van argumentatie dient daarom een conflicttheorie te zijn die de sociale identiteit van de deelnemers en hun handelingsmogelijkheden, of anders gezegd: hun macht en rationaliteit, theoretiseert[2].

2 *Inspiratie voor de formulering van een dergelijke theorie ontleen ik onder andere aan: Apostel (1982 en 1993), Boltanski & Thévenot (1991), Burke (1969), Hirschman (1991), Kienpointner (1992) en Willard (1989).*

Mijn doel hier is om de grote lijnen van een sociale theorie van argumentatie te presenteren. Ik zal daartoe vier vragen beantwoorden:

De eerste vraag luidt: wat is de plaats van argumentatie binnen conflictbeslechting?

De tweede vraag: hoe hangt argumentatie samen met macht?

De derde vraag: wat is de rol van de sociale identiteit van de deelnemers in argumentatie?

En tot slot, als vierde vraag: welke rationaliteit past bij argumentatie?

1. Argumentatie en conflict

Wat is de plaats van argumentatie binnen conflictbeslechting? Ik zal met een voorbeeld[3] het antwoord op deze eerste vraag introduceren.

In een groot technisch bedrijf in Parijs was een aanpassing van de functieomschrijvingen noodzakelijk. Technische veranderingen en nieuwe kwalificaties maakten drie van de twaalf functies overbodig. De directie verwachtte een intens arbeidsconflict en huurde een organisatieadviesbureau in. De organisatiedeskundige nam de opdracht aan onder de voorwaarde een herformulering van de taakstelling te mogen maken. Dat was geen probleem.

In de herformulering ging het er opeens niet meer om dat er drie functies zouden verdwijnen. Het project was groter geworden: het ging om niet minder dan een uitgebreid opleidings- en informatietraject voor het hele personeel over de toekomst van deze technische sector in de komende tien jaar, te beginnen met lezingen en discussies over al begonnen innovaties en nieuwe opleidingen. De werknemers konden deze lezingen en discussies in werktijd volgen. Daarna konden ze zelf voorstellen doen voor uit te nodigen deskundigen en discussiebijeenkomsten, ook dit alles in werktijd. Niet alleen een meerderheid van de werknemers, maar ook de vakbonden participeerden op enthousiaste wijze in dit opleidings- en informatietraject.

Nog voor het einde van de opdracht konden de drie functies zonder een enkel probleem worden opgeheven. De evaluatie toonde aan dat iedereen tevreden was met dit traject. Kortom, doel bereikt, arbeidsconflict vermeden, stakingen voorkomen, iedereen tevreden. De vraag komt op: werd iedereen overtuigd van de noodzaak van vernieuwingen? Dat was zeker het geval. Was er niet ook sprake van subtiele manipulatie? En dan wel een manipulatie zonder leugens, gedragen en vormgegeven door de gemanipuleerden zelf? Is dat dan nog wel manipulatie?

3 *Dit voorbeeld neem ik over van Desmarais (2001). De auteur van dit boek was de organisatiedeskundige uit het voorbeeld; hij analyseert in dit boek ook drie andere voorbeelden. Andere voorbeelden zijn te vinden in Fischer & Forester (1993) en in Graaf & Maier (2002).*

Om deze vragen te kunnen beantwoorden moeten we weten wat de plaats is van argumentatie in conflictbeslechting. Wat is de relatie tussen meningsverschillen oplossen en andere vormen van conflictbeslechting? Deze vraag zal ik nu beantwoorden om daarna op het voorbeeld terug te komen.

Conflicten hebben geen natuurlijk begin, voorafgegaan door een toestand van paradijselijke harmonie die opeens door de duivel verstoord raakt. Volgens de sociale wetenschappen kunnen we op z'n best spreken van een toestand van relatieve rust in de sociale werkelijkheid die door aanspraken van een deelnemer – eventueel een nieuwkomer – verandert. Iemand (het kan ook een groep zijn) wil meer land of stand, meer geld of gelijk, en daarmee begint een conflict.

Conflicten zijn dus processen in de tijd, met minder of meer geweld, met minder of meer intensiteit, met twee of meer tegenstanders, met tenminste één conflictobject en met verschillende soorten conflictgedrag.

Klassieke theorieën onderscheiden drie vormen van conflictbeslechting: het gevecht, de onderhandeling en het debat, ofwel de argumentatie[4]. Ik zal hier deze indeling verder gebruiken (Rapaport 1960; Schimmelfennig 1995; Verstraete & Pinxten 1998).

Bij een gevecht staat het bestaan van een conflictpartij op het spel; het conflictobject is het bestaan van een of meerdere partijen. Het conflictgedrag is erop gericht de andere partij te vernietigen, te onderwerpen of te verdrijven. Dat kan door oorlog, maar ook door uitsluiting, bijvoorbeeld door ontslag in een organisatie of door uitsluiting uit een groep.

Een onderhandeling is een conflictbeslechting waarbij de betrokken partijen proberen de verdeling van een goed te regelen. Het kan gaan om geld, maar ook om land, water of erkenning. Alle partijen waarderen dit goed, maar er is niet genoeg voor iedereen. Het conflictobject is in dit geval dus de verdeelsleutel van het door iedereen gewenste goed. Typisch conflictgedrag bij een onderhandeling zijn dreigingen en beloftes.

Een debat, ten slotte, is een conflictbeslechting waar het er om gaat gelijk te krijgen binnen een meningsverschil. Het conflictobject is een aanspraak op

4 *Naast deze drie vormen van conflictbeslechting noemen Fisher & Ury (1991) ook juridische conflictbeslechting.*

geldigheid van een uitspraak over waarheid of passendheid. Het conflictgedrag is argumenteren. De beoordeling van de uitkomst wordt bepaald door de deelnemers zelf of door een onafhankelijke beoordelaar, zoals de rechter of de kiezer.

Gevecht, onderhandeling en debat, het lijken drie duidelijk te onderscheiden soorten van conflictbeslechting. Analyses van complexe conflicten, zoals bijvoorbeeld van de internationale conferentie over het milieu in Rio[5], tonen aan dat alle drie de soorten van conflictbeslechting afwisselend of in combinatie met elkaar voorkomen. Bovendien kunnen de interpretaties van de conflictdeelnemers over wat gaande is, verschillen[6]. Er zijn conflicten denkbaar waar op het eerste gezicht een zinnig debat plaatsvindt, maar die het doel dienen individuen of groepen uit te sluiten, bijvoorbeeld bij een reorganisatie in een organisatie. Een deelnemer die het conflict alleen als een zuiver debat opvat, kan dan bedrogen uitkomen, namelijk als ontslagene. Zoiets was het geval bij de reorganisatie van functies bij het grote technische bedrijf in Parijs; de directie verwachtte een gevecht, door de tussenkomst van een nieuwe deelnemer – de organisatiedeskundige – ging het voor het personeel vooral om debat en onderhandeling (Maier 2001).

Laat ik het samenvatten. Argumentatie (ook wel debat, discussie of dialoog genoemd) is een vorm van conflictbeslechting, en is nauw verweven met het gevecht en de onderhandeling. Tijdens een conflict wisselen deze verschillende vormen van conflictbeslechting elkaar constant af[7]. Het is altijd weer mogelijk om van een debat in een gevecht terecht te komen (bijvoor-

5 *In Von Prittwitz (1996) worden niet alleen de voorbereiding van en de onderhandelingen in Rio geanalyseerd, maar ook episoden van regionale en lokale onderhandelingen en argumentaties over milieuvraagstukken. Zie ook Grimshaw (1990).*

6 *Raiffa (1982) heeft een algemene theorie van onderhandelingen geformuleerd, maar andere auteurs (Verstraete & Pinxten 1988; Pruitt & Carnevale 1993) betwijfelen de mogelijkheid een algemene theorie te formuleren.*

7 *Historisch of per samenleving kan het niveau van geweld en de beheersing daarvan verschillen en dat heeft uitwerking op de vervlechting van de verschillende vormen van conflictbeslechting. In zeer gewelddadige samenlevingen wordt minder geargumenteerd.*

beeld bij uitsluiting van een 'onpassend' geachte deelnemer), van een gevecht in een onderhandeling (over verdere agendapunten of criteria van beoordeling), of van een onderhandeling in een debat (door bijvoorbeeld de juistheid van verdeling van goederen of van beoordelingscriteria ter discussie te stellen). In het genoemde voorbeeld werd een open arbeidsconflict voorkomen door een subtiele sturing van deze overgangen tussen de verschillende vormen van conflictbeslechting. Werknemers en hun organisaties kregen deels de regie in handen, daardoor kwam het accent te liggen op onderhandeling en argumentatie, en werd een gevecht voorkomen. Hoe was dit mogelijk? Om deze vraag te beantwoorden is het nodig om de relatie tussen macht en argumentatie nader te onderzoeken.

2. Argumentatie en macht

Ik kom daarmee toe aan mijn tweede vraag: hoe hangt argumentatie samen met macht?

Conflicten hebben geen natuurlijk begin. Door nieuwe aanspraken van een deelnemer verandert een relatief rustige toestand in een conflict. Iemand wil meer land of geld, F wilde het nieuwe hoofd worden, en de directie vond het noodzakelijk om drie functies te schrappen, en dan komt er een conflict op gang.

Mijn these is ten eerste dat de dynamiek van dit soort processen alleen door veranderingen in machtsconstellaties begrepen kan worden, en ten tweede dat macht de deelnemers aan het conflict verandert.

Veranderingen in machtsconstellaties

Macht is een omstreden en ook een moeilijk begrip[8] (Clegg 1989; Foucault 1975, 1976; Lukes 1986). Macht is de invloed die een handeling op een andere handeling uitoefent; deze wordt of geblokkeerd of wint aan potentie, verandert van richting of wordt gecombineerd met andere handelingen. Macht verschijnt in uiteenlopende vormen, als fysieke kracht of als sanctie. Ook status is een vorm van macht, omdat het bepaalde handelingen mogelijk maakt, zoals het formuleren van criteria. Zo is ook charisma een vorm van macht. Omdat een argument invloed kan hebben op handelingen, is ook het argument een vorm van macht[9].

8 *Dit komt omdat tot nu toe geen algemene maat bekend is voor verschillende machtsvormen, zoals bijvoorbeeld waarde in de economie; en omdat er tal van vormen van macht bestaan, die daarom niet direct vergelijkbaar zijn. Bovendien heeft iedere vorm van macht uiteenlopende dimensies, zoals intensiteit (vaak niet zo groot bij het argument als vorm van macht), het domein van macht, de machtsbronnen (zie Mann 1986), de machtsdragers, etc.*

9 *Een goed overzicht van de verschillende vormen van macht, en van de dimensies van macht is te vinden in Maier (1991 en 1995). Ik volg wel de suggestie van Foucault (1975) macht op te vatten als een netwerk, maar denk – in tegenstelling tot Foucault – dat het nodig is om machtsvormen en machtsdimensies goed te onderscheiden.*

De sociale realiteit wordt altijd en overal gekenmerkt door een netwerk van machtsrelaties, die deels onpersoonlijk van aard zijn. Netwerken van interacties vormen de sociale realiteit. Interacties zijn combinaties van handelingen. Bij combinaties van handelingen gaan de handelingen elkaar beïnvloeden. Handelingen kunnen op allerlei manieren door andere handelingen beïnvloed worden, op directe wijze bijvoorbeeld door iemand tegen te houden, maar ook op indirecte wijze, bijvoorbeeld wanneer een verandering van de handelingscontext de handelingen beïnvloedt, denk aan de inrichting van openbare ruimtes. Voor een deel kan macht wel gekoppeld zijn aan personen, maar de persoon als totaliteit en eenheid kan nooit de volledige drager van macht zijn.

Welnu, welke rol speelt macht in conflicten? Ik heb drie verschillende vormen van conflictbeslechting onderscheiden. En ik herhaal: bij alle complexe conflicten van enige duur komt men de verschillende vormen afwisselend tegen. Eerst het gevecht. Bij een gevecht staat het bestaan van een of meerdere participanten op het spel. Oorlog kan een uiting zijn waarbij de tegenstander wordt gedood, verdreven of onderworpen. Dat kan alleen door gebruik van geweld, of met andere woorden: gebruik van macht als fysieke kracht. Een gevecht kan echter ook inhouden: iemand uitsluiten en verwijderen, in organisaties door ontslag, in persoonlijke relaties door het verbreken van contact. Daarbij kan macht als status een rol spelen.

Bij de tweede vorm, de onderhandeling, gaat het om de verdeling van een goed waarop alle betrokken partijen aanspraak maken. Middelen bij onderhandelingen die vaak gebruikt worden, zijn dreigingen en beloftes. De dreigingen en beloftes zullen alleen werkzaam zijn als de betrokken partijen die zien als realiseerbaar en waarschijnlijk. En dat is alleen het geval als de dreigende partij geacht wordt te beschikken over de machtsmiddelen om de dreiging uit te voeren, en als de uitvoering ervan consequenties heeft voor de handelingsmogelijkheden van de andere partij. Ook moet de uitvoering van de dreiging (zoals staking of ontslag) waarschijnlijk geacht worden. Hetzelfde geldt voor beloftes. Dus ook bij onderhandeling speelt macht een centrale rol.

Hoe zit het bij een debat? Daar gaat het om een omstreden claim op geldigheid, over wat is waar, wat is geldig, wat is wenselijk en wat niet. Omdat in dit geval argumenten te pas komen, lijkt macht niet zo'n evidente rol te spelen. Niets is minder waar.

Om te beginnen, een argument geven is ook een handeling, en daarom een vorm van macht die andere handelingen kan beïnvloeden.

Maar er is veel meer (Maier 1991, 1993, 1999c, 1999d). Ten eerste is het nodig om de specifieke machtsconstellatie qua context, onderwerp en deelnemers goed te kennen om mee te kunnen debatteren. Dat is geen geringe opgave, het veronderstelt tal van cognitieve, emotionele en sociale competenties. Een deelnemer moet bijvoorbeeld de mogelijke gevolgen kunnen inschatten van de meningen van andere deelnemers en over vaardigheden beschikken om argumenten kritisch te onderzoeken en om tegenargumenten te formuleren.

Ten tweede is het nodig om de geïdentificeerde machtsvormen voor een deel, of liefst helemaal, te neutraliseren. Je gaat niet met je baas in debat over een omstreden punt als niet duidelijk is dat de baas dit ook als een debat ziet waarin het gaat om een meningsverschil, en waarin niet de machtsverhouding baas–werknemer ter discussie staat. Een dergelijke neutralisering van deze machtsverhouding veronderstelt een zeker vertrouwen en een mate van institutionalisering. En dan nog: wie gaat nu openlijk in debat met iemand die qua status of fysieke kracht de meerdere is, vertrouwend op de macht van het betere argument? Alhoewel, het is soms mogelijk: denk aan voorbeelden uit de geschiedenis, zoals het optreden van Gandhi en Mandela.

Ten derde moet het waarschijnlijk zijn dat er door argumentatie iets verandert. Of met andere woorden: het moet aannemelijk zijn dat de macht van argumenten de bestaande (door de deelnemers geïdentificeerde en geneutraliseerde) machtsconstellatie kan veranderen. Want wie zou de moeite nemen (en het risico lopen) om een argumentatie te beginnen als van begin af aan duidelijk is dat daardoor niets, maar ook echt niets, zal veranderen? Alhoewel, zelfs dan kan het belangrijk zijn om te argumenteren, alleen al om te tonen dat er redelijke argumenten bestaan tegen ongerechtvaardigd gebruik van macht en tegen meningen gebaseerd op macht.

Ik heb tot nu duidelijk gemaakt dat macht een fundamentele rol speelt in alle vormen van conflictbeslechting. Ik ga over naar het tweede punt; hoe kan macht, als dynamische factor, de deelnemers bij het conflict veranderen?

Macht en identiteit

Laten we uitgaan van een wetmatigheid die zegt dat de poging een machtspositie te behouden, noodzakelijk leidt tot het vergroten van de machtsbasis en van de beschikbare machtsmiddelen. Dat is een algemene tendens in interacties tussen instituties en hun vertegenwoordigers[10]. Waarom? Iedere effectieve machtsuitoefening brengt kosten met zich mee en daardoor zal de macht verminderen; dat komt door het gebruiken van geweld, door de uitvoering van een dreiging, en ook door het intensief argumenteren.

Machtsuitoefening is echter altijd wel weer eens nodig. Daarom veronderstelt behoud van macht het voortdurende zoeken naar vergroting van machtsmiddelen. In een conflict, en in het bijzonder in actieve conflictfasen, doen zich verschillende vormen van machtsuitoefening voor. Of het daarbij om een aanval op een tegenstander gaat in een gevecht, om de aanzet een dreiging uit te voeren in een onderhandeling of om een inspanning om deel te nemen in een debat, er zal altijd minimale machtsuitoefening plaatsvinden, die kosten met zich meebrengt. De deelnemers zullen daarom noodzakelijkerwijs trachten hun bestaande machtsposities te vergroten. Om dat te kunnen doen, is het nodig dat ze de machtsposities van de andere deelnemers – en veranderingen daarin – proberen in te schatten.

Vergroten van de eigen machtspositie kan op diverse manieren gerealiseerd worden, zoals bijvoorbeeld:

- door het verwerven van nieuwe machtsmiddelen (zoals het aanleren van competenties en vaardigheden voor het argumenteren of het kopen van wapens in het geval van oorlog);
- door het verhogen van de intensiteit van bestaande machtsmiddelen (bijvoorbeeld door beperking van de ontsnappingsmogelijkheden van de tegenstander);
- of door het aangaan van coalities met sommige deelnemers.

Het zijn allemaal mogelijkheden tot machtsvergroting[11].

10 Deze wet geldt voor hedendaagse instituties en organisaties. Niet geldt de wet in opvoeding en onderwijs. Het doel hiervan is immers dat kinderen, leerlingen en studenten zelfstandig worden en niet om ze onder de duim te houden. In Maier (1991) wordt deze wet geformuleerd en gerechtvaardigd.

11 Andere voorbeelden van machtsvergroting zijn te vinden in Maier (1999e en 2001).

In al deze gevallen zullen er gevolgen zijn voor de identiteit van de deelnemers. Identiteit is immers deels een inschatting van de eigen handelingsmogelijkheden bij het bepalen van wie je bent en wie je wilt zijn; ik gebruik hier een personalistische terminologie, maar deze overwegingen gaan ook op voor groepen en gemeenschappen.

Hoe verandert identiteit? In een individueel of collectief leerproces verandert de identiteit. Nieuwe wapens ter beschikking hebben, brengt een andere inschatting van zichzelf met zich mee, en coalities aangaan met anderen heeft noodzakelijkerwijs gevolgen voor de eigen identiteit, bijvoorbeeld door de gemaakte afspraken over ondersteuning en hulp.

De alom aanwezige macht in conflictsituaties en het dynamische karakter van macht hebben daarom de volgende consequenties:

- alle deelnemers zullen de eigen machtsposities en de machtsposities van anderen nauwkeurig in de gaten houden en analyseren, dat is eigenlijk al een eerste reden waarom de rol van macht consequenties heeft voor de deelnemers van een conflict;
- alle pogingen om macht te vergroten brengen noodzakelijk ook veranderingen van de individuele of collectieve identiteit met zich mee;
- uiteindelijk zal de effectieve uitoefening van macht ook de handelingen van anderen beïnvloeden, en de situatie van alle deelnemers veranderen, en daarmee gevolgen hebben voor ieders identiteit.

Ik vat kort samen: macht verklaart ten eerste de dynamiek van conflicten, en door macht veranderen ten tweede ook de identiteiten van de deelnemers. Welke rol heeft identiteit voor argumentatie? Dat is de derde vraag die ik ga beantwoorden.

3. Identiteit en argumentatie

Laat ik met een voorbeeld beginnen, met een detail uit het langdurige conflict tussen Israël en de Palestijnen. Een aantal jaren geleden werden in Oslo[12] onderhandelingen gevoerd, die volgens velen in de wereld een hoopvol resultaat opleverden. Een maatregel voorafgaand aan de onderhandelingen was de afspraak niet op het verleden in te gaan, maar zich op de toekomst te richten. Het doel van deze maatregel was rechtvaardigingen en beschuldigingen te voorkomen. Om het met de woorden van een Palestijnse onderhandelaar te zeggen: "de geschiedenis hernemen, dat zal jaren kosten, en zoals ik al vaker gezegd heb, jullie kunnen mij niet overtuigen van jullie gelijk, zoals ik jullie evenmin kan overtuigen van mijn gelijk"[13].

Deze maatregel lijkt onbeduidend maar maakte het wel mogelijk om vooruitgang te boeken omdat de identiteiten van de deelnemers, die deels gebaseerd waren op wat 'ze gedaan hebben en meegemaakt hebben', minder op elkaar botsten.

Het uitbannen van het verleden, met alle bijbehorende waarderingen en indelingen van de wereld en met alle aanspraken op groepsrechten van dien, neutraliseerde de kenmerken van ieders identiteit.

De mogelijkheden van argumentatie en onderhandeling hangen aldus samen met identiteit. Hoe is dat te begrijpen?

Mijn these is dat de mogelijkheid van argumentatie en de gebruikte regels en normen voor het argumenteren, samenhangen met de sociale identiteit van de deelnemers.

Door het verleden tussen haakjes te zetten, dus door deels af te zien van de eigen identiteit, konden Israëli's en Palestijnen in de onderhandelingen en argumentaties met andere regels aan de slag.

En in het bedrijf in Parijs is een open arbeidsconflict voorkomen doordat de identiteit van de werknemers (en hun organisaties) voor een deel veranderd was door opleiding en discussie.

12 *Een uitgebreide analyse van de onderhandelingen van Oslo is te vinden in Halter & Laurent (1994).*

13 *Abou Ala in Halter & Laurent (1994: 77).*

Met de oude identiteit van de werknemers vreesde de directie voor een staking, met de nieuwe identiteit kon er op een zodanige wijze geargumenteerd worden dat de meningsverschillen over het opheffen van de drie functies verdwenen.

Theoretische overweging

Laat ik mijn these over de samenhang tussen identiteit en regels van argumenteren verder ondersteunen met een theoretische overweging.

Argumenteren, het verdedigen en aanvallen van een claim op geldigheid, heeft een doel, namelijk het beslechten van een meningsverschil. De uitkomst is óf een overeenstemming óf de erkenning dat een overeenstemming niet mogelijk is, met eventueel een overgang naar een gevecht of een onderhandeling.

Het doel dat deelnemers nastreven en de wijze waarop zij dat doel bereiken, hangen samen met hun sociale identiteit. Deelnemers kunnen bijvoorbeeld een overeenstemming nastreven met stabiele kenmerken: een overeenstemming die niet alleen voor korte duur geldig is. In zo'n geval zullen de deelnemers de overeenstemming met grote overtuiging willen aanvaarden, ze zullen er echt achter willen staan. Dat is in veel gevallen van groot belang, denk aan gemeenschappelijke projecten uitgevoerd door verschillende deelnemers die eerst allerlei meningsverschillen hadden. Om dan tot een duurzame overeenstemming te komen, moeten de deelnemers wel hun identiteit veranderen. Deelnemers kunnen echter ook een minder stabiel doel nastreven en meer gericht zijn op het efficiënt bereiken van dat doel. In dat geval is het niet nodig dat hun identiteit verandert.

Welke regels en normen van argumentatie zijn voor het nastreven van een stabiele oplossing van het meningsverschil van toepassing? Als het doel stabiel en duurzaam moet zijn, zoals een vredesovereenkomst tussen twee groepen of landen, zoals Israël en de Palestijnen, dan is het aannemelijk dat de betrokken partijen de nodige tijd uittrekken voor een debat, dat iedere partij op al besproken punten of op bereikte deelovereenkomsten terug kan komen en dat ook allerlei op het eerste gezicht onbelangrijke detailvragen aan de orde kunnen komen. Ook moet het in deze situatie mogelijk zijn om een nieuw begin te maken, zich deels tegen te spreken en de omstreden punten vanuit een nieuw perspectief te benaderen. Herhalingen toestaan, ondergeschikte punten behandelen, gedeeltelijke tegenstrijdigheden tolereren, dat zijn de regels en normen van het argumenteren die kunnen

garanderen dat een stabiel en duurzaam doel bereikt wordt.

Heel anders zullen de regels en normen zijn waar het er om gaat overeenstemming op een efficiënte manier te bereiken, zoals in situaties waar tijdsdruk een rol speelt. In dat geval zullen de betrokken partijen erop letten dat alleen belangrijke issues van het meningsverschil aan de orde komen, dat niemand op al aanvaarde issues terugkomt, en tegenstrijdigheden zullen de deelnemers niet dulden. Kortom, in deze situatie is het aannemelijk dat andere regels en normen van argumenteren van toepassing zijn, namelijk: concentratie op hoofdpunten, geen herhalingen, geen tegenstrijdigheden.

De wijze waarop deelnemers een doel willen bereiken, en welk doel zij nastreven, hangt samen met hun (veranderende) sociale identiteit. Bovendien hangt dit, zoals net aangetoond, samen met verschillende rationele regels en normen. Mijn conclusie kan niet anders zijn dan dat regels en normen van het argumenteren samenhangen en variëren met de sociale identiteit van de deelnemers.

Een doel op efficiënte manier bereiken, een doel bereiken dat stabiel en duurzaam van aard is; het is beide rationeel. Kunnen deze vormen van rationaliteit gezamenlijk geoptimaliseerd worden? Nee, dat lijkt onmogelijk, want het verhogen van efficiëntie is deels tegenstrijdig met de stabiliteit van het te bereiken doel, en het verhogen van de stabiliteit is deels tegenstrijdig met een efficiënte manier van argumenteren.

De conclusie kan alleen zijn dat rationaliteit meerdere dimensies heeft, en dat concentratie op de éne of de ándere dimensie bij het argumenteren het gebruik van uiteenlopende regels en normen van discussie met zich meebrengt. Kortom, een veelvoud van regels en normen van argumentatie is mogelijk en noodzakelijk (Maier 1989a, 1989b, 1990).

Empirisch onderzoek

Tot slot: ook empirisch onderzoek toont aan dat de vorm van argumentatie afhangt van de sociale identiteit[14] van de betrokken partijen. Mannen en vrouwen, leden van verschillende culturen en klassen, wetenschappers en leken, ze gebruiken deels specifieke vormen van

14 *Identiteit is een omstreden begrip (Gergen, 1991; Giddens, 1991; Lohauss, 1995). De term veronderstelt nogal een statisch perspectief, beter zou de term 'identiteits-dynamiek' zijn (Verstraete & Pinxten 1998), maar dat is te omslachtig.*

communicatie en bijzondere middelen van overtuiging. Bijvoorbeeld[15], onderzoekers die onderling in debat zijn, leggen de nadruk op subtiele methodische vragen en hun uitspraken en rechtvaardigingen over resultaten zijn in het algemeen tentatief, of in wetenschapsfilosofische terminologie: uitspraken over resultaten zijn geformuleerd in termen van het 'hypothetisch realisme'. Onderzoek laat zien dat dezelfde wetenschappers tegenover leken een heel andere overtuigingsstrategie toepassen. In deze situatie zegt de wetenschapper niet veel over de methode, behalve dat de methode betrouwbaar is, en de resultaten verschijnen als objectief onderdeel van de werkelijkheid, kortom, ze zijn geformuleerd binnen een objectivistisch en realistisch betoog. Beide vormen van communicatie en argumentatie met bijbehorende regels en normen zijn te begrijpen als rationeel. Duidelijk in dit voorbeeld is ook dat de regels en normen van argumentatie samenhangen met de sociale identiteit van de deelnemers.

De samenhang tussen de sociale identiteit van deelnemers aan debatten aan de ene kant en de regels en normen van discussie die gebruikt worden aan de andere kant, heb ik op verschillende manieren aangetoond[16]. Hoe is deze samenhang te begrijpen?

Regels en normen staan niet los van argumenteren, ze komen niet van buiten of van boven. Waarover, wanneer en hoe geargumenteerd wordt, is afhankelijk van de historische en sociale situatie. Tal van systemen van regels en normen voor debatten zijn in de loop der tijd ontstaan met allerlei variaties. En in uiteenlopende maatschappelijke velden, zoals politiek,

15 *Dit onderzoek werd uitgevoerd door Gilbert & Mulkay (1984).*

16 *Tal van andere onderzoeken bevestigen deze uitspraak. De volgende verbanden tussen regels en normen en de identiteit bij argumentatie zijn ook aangetoond: in verschillende discussiesituaties worden uiteenlopende vormen van gedrag van de deelnemers afgekeurd, zoals liegen, eigen belang hebben of zich deels tegenspreken. Kortom, uiteenlopende 'drogredenen' worden effectief toegepast in verschillende discussiesituaties. Verder hebben ook de gebruikte 'topoï' of 'gemeenplaatsen' te maken met de identiteit van de deelnemers. Een overzicht is te vinden in Maier (1996).*

rechtspraak en wetenschap zijn verschillende systemen van regels en normen geïnstitutionaliseerd geraakt, waarbij ook de toelaatbare machtsvormen zijn vastgelegd. Regels en machtsconstellaties veranderen echter ook. De deelnemers gebruiken en veranderen de regels en normen van het argumenteren. Of anders gezegd: de interacties tussen de deelnemers zelf constitueren, continueren en vernieuwen de regels en normen waarmee de interacties gereguleerd worden, en daarom hangen ze samen met de sociale identiteit van de deelnemers.

Een juridisch debat[17] verschilt van een politiek debat, wetenschappelijke controverses volgen weer andere regels. En binnen de wetenschap bestaan grote verschillen in regels en normen voor debatten: wat twee eeuwen geleden als bewijs werd aanvaard, kan nu niet meer gelden; afhankelijk van het onderwerp en de discipline gelden er uiteenlopende regels en normen voor een verantwoord betoog, soms meer volgens een deductief patroon, een ander keer meer inductief, en dan weer meer geënt op goede illustraties.

Laat ik het weer samenvatten: argumentatie, als bijzondere vorm van conflictbeslechting is verweven met andere vormen zoals gevecht en onderhandeling. Machtsconstellaties verklaren de dynamiek van het conflictproces. Macht heeft zijn uitwerking op de identiteit van de deelnemers, en dus op hun handelingsmogelijkheden. De regels en normen die de interacties tussen de deelnemers reguleren, hangen samen met de sociale identiteit van deze deelnemers. Er bestaan daardoor tal van debatvormen en regels voor discussies in de verschillende sociale velden, die tijdelijk min of meer geïnstitutionaliseerd zijn.

Hoe zijn de uiteenlopende systemen van regels en normen van discussie te begrijpen? Kunnen alleen de situatie en de identiteit van de deelnemers deze variatie verklaren? Komen we dan niet uit bij het relativisme? Volgens mij is dat niet nodig; het begrip van beperkte rationaliteit biedt een bruikbaar alternatief, juist beperkte rationaliteit maakt het mogelijk de variaties te begrijpen. Welke rol rationaliteit in argumentatie speelt; dat is de volgende en tevens laatste vraag die ik zal beantwoorden.

17 *Of juridische argumentatie een apart genre is of niet, is in de literatuur omstreden; maar dat het om argumentatie gaat met bijzondere regels en een onafhankelijke beoordelaar, de rechter of de jury, dat staat vast. Een overzicht geeft Alexy (1983).*

4. De rol van rationaliteit in argumentatie

Ik begin met een voorbeeld.

Met mijn collega Jaap Bos heb ik een episode van een wetenschappelijk debat geanalyseerd (Bos & Maier 1992). Een toonaangevend debattijdschrift[18] in de gedragswetenschappen nodigde de wetenschapsfilosoof Grünbaum en zijn opponenten uit in debat te gaan. Het thema was de omstreden claim van het wetenschappelijke karakter van de psychoanalyse. Aan Grünbaum werd gevraagd in een inleiding zijn opvatting te presenteren en alle wetenschappers die Grünbaum in een eerder gepubliceerd boek had aangevallen, kregen de mogelijkheid te reageren. Grünbaum mocht uiteindelijk het debat afsluiten door een wederwoord te formuleren op zijn opponenten.

Hoe verliep dit wetenschappelijke debat? Om te beginnen: enkele belangrijke tegenstanders die Grünbaum in zijn boek op de korrel had genomen, weigerden mee te doen, onder hen bijvoorbeeld Habermas en Ricoeur[19]. Veertig van de meer dan honderd genodigden aanvaardden de uitnodiging. Slechts drie daarvan gingen in op de these van Grünbaum en zijn argumenten, de grote meerderheid kwam met kennistheoretische, methodische of persoonlijke opmerkingen en kritieken.

Zou je hieruit moeten concluderen dat wetenschappers het debat uit de weg gaan, op een kleine minderheid na? En dat wetenschappers, als ze al participeren, niet in debat gaan met de these en de argumenten maar komen met stellingen en argumenten die niet direct iets te maken hebben met het

18 *Het tijdschrift "Behavioral and Brain Sciences", publiceerde in juni 1986 (vol. 9. nr. 2) het zogenoemde Grünbaum debat. De redactie van het tijdschrift heeft ons alle nodige informatie over de organisatie van het debat verstrekt, zoals een overzicht van de genodigden.*

19 *Het is interessant te vermelden dat Grünbaum zich nogal beledigd voelde door de afwijzing. Ricoeur reageerde niet, maar heeft volgens Grünbaum een volgeling er toe aangezet om met kritiek op Grünbaum te komen; en Habermas weigerde mee te doen, maar had volgens Grünbaum wel voorgesteld om in Frankfurt een discussie "im kleinen Kreis" hierover te organiseren; een voorstel dat weer door Grünbaum gepikeerd werd afgewezen. Habermas vertelde aan een van de onderzoekers dat hij dit punt een 'oude zaak' (alter Hut) vond, van weinig belang.*

meningsverschil? Dat zou de conclusie moeten zijn als we uitgaan van een ideaal beeld van argumentatie en van een perfecte rationaliteit. Dat zou volgens mij echter een verkeerde conclusie zijn, gebaseerd op een beknopt en foutief begrip van rationaliteit. Laat ik dat uitleggen.

Wat is rationaliteit? Rationaliteit[20] is een maat voor de kwaliteit van keuzes, aan de hand waarvan bijvoorbeeld bepaald kan worden welke theorie of welke handeling te verkiezen is boven een andere (Apostel 1993; Apostel & Walry 1997).

Drie criteria zijn van belang voor de beoordeling van een theorie of handeling: ten eerste de mate van consistentie van de theorie of handeling, ten tweede de mate van overeenkomst van de gekozen theorie met de ervaring en ten derde de vraag of er niet andere, misschien betere alternatieven zijn. Deze drie criteria samen bepalen de mate van rationaliteit.

Het eerste criterium is consistentie, of afwezigheid van tegenstrijdigheid. Een theorie vol tegenstrijdigheden verkiezen, is nauwelijks rationeel te noemen. Iets dergelijks geldt voor een handeling. Als de gekozen handeling je steeds verder van het geformuleerde doel brengt in plaats van dichterbij, dan kan er geen sprake zijn van rationaliteit.

Het tweede criterium is overeenkomst met ervaring. In de wetenschap betekent dit criterium dat de gekozen theorie is gebaseerd op empirisch onderzoek. In de klassieke terminologie heet dit correspondentie. Voor dagelijkse handelingen kan dit criterium betekenen dat de gekozen handeling eerder succesvol was in een vergelijkbare situatie. Het is weinig rationeel een theorie te verkiezen die niet op empirisch onderzoek steunt, of een handeling die nooit eerder iets opleverde.

Het derde criterium gaat over alternatieven. Het is mogelijk om met een mobieltje een spijker in de muur te slaan, maar het is rationeler om een hamer te gebruiken. Hetzelfde geldt voor theorieën; waarom een problematische theorie verkiezen als er betere alternatieven ter beschikking staan?

20 *Het begrip rationaliteit heeft in de filosofie verschillende betekenissen. Ik beperk me tot rationaliteit van handelingen en van theorieën.*

De onmogelijkheid van absolute rationaliteit

Absolute rationaliteit betekent dat het mogelijk is om aan alle drie de criteria volledig te voldoen, aan die mogelijkheid van absolute rationaliteit wordt tegenwoordig alom getwijfeld.

Met een kort uitstapje dat begint bij de oude Grieken, zal ik dit toelichten. Het debat over rationaliteit, dat gerelateerd was aan verschillende opvattingen over argumentatie en retoriek, werd immers al bij de oude Grieken gevoerd.

Voor zover we weten zijn het de oude Grieken die als eersten een theorie van argumentatie en retoriek formuleerden. Zij definieerden retoriek als de kunst om een publiek te overtuigen, of anders gezegd, als de vaardigheid om voor uiteenlopende auditoria de meest geschikte argumenten te vinden. Zij ontwikkelden niet alleen argumentatietheorieën gebaseerd op de bestudering van succesvolle redes, ze zetten ook scholen op waar men het vak kon leren. Retorici werden ingehuurd om redes te schrijven die de opdrachtgever mondeling presenteerde voor een rechter, in een publieke vergadering of bij een feestelijke gelegenheid.

Aristoteles benoemde de drie bekende factoren voor succesvolle retoriek: ethos, de betrouwbaarheid van de spreker, logos, de redenen of argumenten die gegeven worden en pathos, de wijze van inspelen op overtuigingen en emoties van het publiek. In de retoriek werd geen middel geschuwd om op een passende manier overtuigend over te komen. Dat verliep niet altijd even verheffend; status, positie en geld werden met verve ingezet.

Door een exploratie van de vormen en regels van passende overtuiging voor een gegeven publiek, ontwikkelden de oude Grieken een grondig collectief leerproces over deugdelijke en niet deugdelijke manieren van redeneren. Bedrieglijke manoeuvres werden al snel onderkend en afgestraft.

Ik zou hier willen verdedigen dat de studie van succesvolle redes voor uiteenlopende auditoria, het begin inluidde van de sociale wetenschappen. Waarom? Om te kunnen begrijpen welke retorische zetten voor personen en groepen passend zijn, bleek het nodig kenmerken van uiteenlopende personen en groepen te verkennen. Aristoteles heeft in zijn boek over retorica bijvoorbeeld beschreven hoe men het beste de oude aristocratie, de nieuwe rijken of befaamde militairen kon overtuigen. Deze beschrijving was een begin van (sociale) psychologie en sociologie.

Maar niet álle oude Griekse wijsgeren waren gesteld op de retoriek. In

zijn boek 'Gorgias: over de retorica' verwerpt Plato de retorica als een bedrieglijk en manipulatief overtuigingsmiddel omdat macht en invloed in de publieke sfeer er een te grote rol in spelen. Plato stelt tegenover de retorica als overtuigingskracht de dialogische zoektocht naar kennis en zekerheid, gebaseerd op het denken en uitgevoerd met een zekerheid biedende, dialectische methode. Plato's ideaal was de wiskunde[21]. Hij creëerde een conceptuele ruimte waarin kennis kwam te staan tegenover geloof, zekerheid tegenover waarschijnlijkheid, overtuigen tegenover overreden, denken tegenover taal.

Plato stelde dus een zuivere dialogische zoektocht tegenover de retoriek. De retoriek had echter lange tijd meer invloed in de Griekse, Romeinse en Middeleeuwse samenlevingen; zowel wat betreft het aantal geschriften en scholen als waar het gaat om beroepspraktijken.

Na de wetenschappelijke revolutie in de moderne tijd ging alle aandacht uit naar de absolute rationaliteit. Absolute rationaliteit was lange tijd de droom en de pretentie van wetenschap; wetenschap biedt in die opvatting een getrouw beeld van de werkelijkheid en de wetenschappelijke theorieën zijn vanzelfsprekend beter dan alle alternatieven. De sinds de Grieken bekende retoriek werd terzijde geschoven, want de wetenschap leverde in de moderne tijd vanaf de 18e eeuw de criteria voor keuzes en voor het zuiver redeneren en argumenteren. Volgens deze criteria hebben de deelnemers aan het Grünbaum-debat inderdaad heel slecht hun werk gedaan.

Pas tijdens de vorige eeuw werd de vanzelfsprekendheid dat wetenschap een getrouw beeld van de werkelijkheid kan bieden in twijfel getrokken. Binnen wetenschappelijke disciplines was er sprake van een grondslagencrisis en het publiek debat bracht naast de baten ook de kosten van de wetenschap in beeld. Natuurlijk willen we de waarschijnlijkheid van ongelukken nauwkeurig inschatten als we over een brug lopen, een vliegtuig instappen of onze mobiele telefoon aanzetten. Maar we weten intussen wel dat absolute zekerheid thuishoort in sprookjes, en niet in de moderne samenleving,

21 *Cicero (in 'de oratore') heeft Plato heel expliciet bekritiseerd; Cicero oordeelde dat deze slimme wijsgeer zich onverantwoordelijk opstelde door te weigeren zich met publieke en politieke vragen te bemoeien, en zich terug te trekken op het terrein van zuivere kennis.*

ondanks, en ook dankzij, haar techniek en wetenschap. Alleen op beperkte terreinen, zoals de rekenkunde met eindige getallen, of anders gezegd het appels tellen, valt het ideaal van absolute rationaliteit nog te verdedigen, daar is geen debat mogelijk.

Belangrijk is te vermelden dat lang gedacht werd dat binnen organisaties een absolute rationaliteit gerealiseerd kan worden. Door problemen op te splitsen in deelproblemen waaraan specialistische werknemers werken, zou het mogelijk zijn om ingewikkelde problemen op een optimale manier op te lossen.

Dit ideaal bleek niet te verwezenlijken. Complexe problemen zijn niet op een eenduidige manier op te splitsen in deelproblemen. En problemen zijn niet gelijkblijvend in de tijd. Daarbij komt dat informatie over het proces van taakvervulling van werknemers en over te evalueren effecten, nooit volledig en perfect is. Met andere woorden, organisaties kunnen niet volgens het ideaal van absolute rationaliteit functioneren, en omdat wetenschap ook in organisaties zoals onderzoekscentra en universiteiten wordt bedreven, heeft dit ook consequenties voor de wetenschap.

Een andere reden voor de onmogelijkheid absolute rationaliteit binnen organisaties te realiseren, heeft te maken met het dilemma tussen de efficiëntie van de organisatie en individuele arbeidsbevrediging. Verhoging van efficiëntie kan alleen door verregaande opsplitsing van problemen worden bereikt en dat verhoogt de productiviteit. Verhoging van productiviteit veronderstelt echter ook inzet en arbeidsbevrediging van de werknemers. Maar de verregaande opsplitsing van taken zal de arbeidsbevrediging negatief beïnvloeden.

De absolute rationaliteit van de organisatie kan niet anders dan de autonomie van de leden van de organisatie onderdrukken, of anders gezegd, een collectief rationele probleemoplossing komt in conflict met een individueel rationele probleemoplossing. Op dergelijke overwegingen is het pessimisme van Weber gebaseerd. En sinds Adorno vormt dit gegeven een reden voor kritiek van de kritische theorie op het verlichtingsideaal.

Deze conclusie heeft gevolgen voor argumentatie en debat. Omdat mensen aan de ene kant bijzondere individuen zijn, maar aan de andere kant bijna altijd als representant van een organisatie of institutie optreden, zal deze conclusie het rationeel beslechten van conflicten in debatten bemoeilijken. Een idealistische opvatting van argumentatie pretendeert dat het mogelijk is

om meningsverschillen op een redelijke en dus rationele manier te beslechten. De continue spanning tussen individuele en collectieve rationaliteit ondergraaft deze pretentie.

Beperkte rationaliteit

Twee reacties op de teloorgang van absolute rationaliteit zijn van belang. Ten eerste, een reddingspoging en, ten tweede, het uitwerken van een voorzichtig alternatief.

De reddingspoging hield in te aanvaarden dat wetenschap geen definitieve waarheden kan leveren, maar wel een universele procedure om tenminste tijdelijk een gegeven wetenschappelijke theorie als rationeel te aanvaarden. Deze reddingspoging staat bekend als het kritisch rationalisme, met een procedurele rationaliteit. Kenmerkend hiervoor is dat theorieën alleen dan rationeel zijn als ze een eenduidige en algemene procedure aanvaarden, namelijk de mogelijkheid van falsificatie van de theorie. Een interessante reddingspoging, maar niet echt verdedigbaar[22]; wetenschappelijke theorieën verdwijnen niet als ze één keer op een specifiek terrein zijn gefalsifieerd. Dat zou ook weinig rationeel zijn, zolang er geen alternatieven zijn, en zolang de theorie op veel terreinen prima werkt. Deze poging heeft ook een aantal ideale, procedurele argumentatietheorieën geïnspireerd; daar kom ik zo op terug.

Als tweede reactie werd door veel wetenschappers en filosofen een bescheiden maar bruikbare versie van rationaliteit uitgewerkt[23]. Het gaat om de zogenoemde beperkte of relatieve rationaliteit[24]. Beperkte rationaliteit betekent dat de drie criteria van rationaliteit alleen beperkt toepasbaar zijn.

22 *Een uitstekende analyse van de tekortkomingen van het kritisch rationalisme biedt Stengers (1993).*

23 *Belangrijke publicaties hierover zijn: Batens (1992) en Simon (1983 en 1997). Jon Elster (1995), eerst voorstander van de rationele keuzetheorie (die uitgaat van een individuele procedurele rationaliteit), heeft later deze theorie verworpen. Andere auteurs zijn o.a.: Flyvbjerd (1998); Gigerenzer (2000).*

24 *Verschillende termen zijn in omloop, in het Engels wordt meestal de term 'bounded rationality' gebruikt; Toulmin (2001) wil – om verwarring te voorkomen – de term rationaliteit niet meer gebruiken, hij spreekt liever van 'rede'.*

Volledige consistentie van theorieën – het eerste criterium – bestaat in deze benadering niet. Het tweede criterium – overeenstemming met ervaring, of in geval van wetenschap, empirische fundering – wordt binnen de benadering van beperkte rationaliteit: een redelijke maat van empirische fundering, mede afhankelijk van de kosten van onderzoek. Het derde criterium betrof de aanwezigheid van alternatieven. Beperkte rationaliteit stelt dat het hoe dan ook wat betreft tijd, energie en informatie-verwerkingsmogelijkheid onmogelijk is om alle alternatieven goed te bestuderen. Daarom kan dit derde criterium alleen beperkt toegepast worden.

Voor argumentatie en debat betekent de opvatting van beperkte rationaliteit dat de oude twist tussen de retorici en Plato voor een deel uit de weg is geruimd. Dat was bijvoorbeeld de intentie van Perelman (1958) en Toulmin (1958 en 2001), die in hun werk het verband tussen retorica en zuivere argumentatie aantoonden. Ethos, de competentie en betrouwbaarheid van de spreker, logos, de eigenlijke argumenten, en pathos, de kenmerken van het publiek, werden al beschreven door Aristoteles. Ze kunnen nu weer in samenhang en in interactie verschijnen en niet langer als losse aspecten die duidelijk te onderscheiden zijn.

De deelnemers aan het Grünbaum-debat leveren volgens de regels van de beperkte rationaliteit wél bijdragen die rationeel zijn. Ze formuleren vragen die in ruimere zin relevant zijn en ze dragen op deze manier bij aan een wetenschappelijke controverse. Een controverse die wel uitgaat van een meningsverschil, maar in allerlei richtingen kan uitwaaieren die alle rationeel zijn; een controverse die voor iedereen heel leerzaam kan zijn, ook al leidt ze niet tot oplossing van het oorspronkelijke meningsverschil[25]. Dat zijn de kenmerken van beperkte rationaliteit, een rationaliteit die past bij menselijke mogelijkheden en beperkingen.

Beperkte rationaliteit heeft wel vergaande gevolgen. De drie criteria – consistentie, ervaring en mogelijke alternatieven – blijven behouden, maar ieder wetenschappelijk debat, ieder onderzoek moet weer opnieuw uitzoeken hoe en in welke mate aan de criteria te voldoen. Daarmee komen ook al de mogelijke economische, politieke en institutionele invloeden in

25 Zie bijvoorbeeld de langdurige controverse over het IQ (Jacoby & Glauberman, 1995) en ook Terré (1998).

beeld, die het wetenschappelijk werk mogelijk maken maar ook deels belemmeren.

Kortom, beperkte rationaliteit betekent dat de gesitueerde wetenschappers voortdurend aan het worstelen zijn met de passende regels en normen van het wetenschappelijke werk, en dat ze constant attent moeten zijn op de spanning tussen kennis en macht. Kennis en macht zijn binnen het perspectief van beperkte rationaliteit niet zuiver te scheiden. Daarom is kennisontwikkeling in de wetenschap ook altijd een strijd tegen gevestigde wetenschap (Latour 1991; Wallerstein 1991).

In het wetenschappelijke veld gelden andere regels en normen dan in andere velden, zoals de politiek of de rechtspraak[26]. Maar in al deze velden levert de beperkte rationaliteit de regels en normen voor conflictbeslechting; deze regels en normen geven enige garantie voor zinnige verandering, maar zorgen ook voor continuïteit. Bovendien blijft het relativisme, met zijn irrationele trekken, zo buiten de deur.

Idealiseringen van argumentatie

Nog een opmerking voordat ik tot een afronding kom.

Ik heb mijn aandacht gericht op feitelijke debatten – als één vorm van conflictbeslechting – in sociale interacties in verschillende velden. Of, anders gezegd, ik heb mijn aandacht gericht op een sociale theorie van argumentatie. Ik heb met mijn vier voorbeelden willen laten zien dat deze theorie van toepassing is op argumentaties tussen individuen, zoals tussen A en F, op tegenstellingen binnen organisaties, zoals het bedrijf in Parijs, op conflicten tussen staten en gemeenschappen en op de controversen binnen wetenschappen.

De overeenkomst tussen deze sociale theorie en de ideaalbeelden van zuivere argumentatie, is gering. Een aantal van dergelijke normatieve argumentatietheorieën heeft opgang gemaakt, zoals de theorie van

26 *In de wetenschapssociologie en –antropologie is hier veel onderzoek naar verricht. Bourdieu (1997 en vooral 2001) biedt vanuit zijn eigen theorie een goed overzicht van de verschillende stromingen van onderzoek op dit terrein. Zie ook: Nelson e.a. (1987) en Simons (1989).*

Habermas[27] en de pragma-dialectische theorie van Van Eemeren en Grootendorst (Van Eemeren & Grootendorst 1984; Van Eemeren & Grootendorst 1992), om twee bekende te noemen[28]. Het zijn systematische uitwerkingen van ideale manieren om meningsverschillen rationeel te beslechten, volgens een universele procedure, helemaal los van andere vormen van conflictbeslechting.

Wat is de waarde van deze theorieën? Deze theorieën leveren exploraties van verschillende, historisch reëel bestaande idealiseringen van argumenteren. Dat is al belangrijk.

Van Eemeren en Grootendorst, met hun pragma-dialectische argumentatietheorie, formuleren een model van kritische discussie. Ze formuleren tien regels van discussie die een rationele oplossing garanderen van meningsverschillen. De eerste regel stelt bijvoorbeeld dat alle mogelijke meningen verdedigd en aangevallen mogen worden. Deze regels zijn afgeleid van de uitgangspunten van het kritisch rationalisme, en pakken elementen op van de methode van Plato, ze zijn dus niet afgeleid van empirisch onderzoek.

Deze theorie exploreert één idealisering die herkenbaar is: het gaat – in eenvoudige termen gezegd – om het ideaal een meningsverschil rustig en vreedzaam met deugdelijke argumenten te beslechten. De regels van kritische discussie behelzen een systematisering van een individuele, procedurele rationaliteit. Daarom levert deze theorie zinnige instrumenten om feitelijke meningsverschillen achteraf op tekortkomingen te analyseren. Werden mensen niet tegengehouden om een mening te formuleren of aan te vallen? Speelden onpassende machtsmiddelen een rol? Zijn de cognitieve, sociaal-psychologische en maatschappelijke randvoorwaarden voor een rationele discussie volledig gerealiseerd?

27 *De argumentatietheorie van Habermas is te vinden in Habermas (1981); bij Kopperschmidt (1989) is een systematische uitwerking te vinden.*

28 *Naast deze twee bekende normatieve argumentatietheorieën zijn er tal van andere normatieve argumentatietheorieën, gebaseerd op nieuwe logica's of op veronderstellingen van menselijke competenties, of op systematische zetten van discussies (Blair & Johnson 1987; Carlson, 1985; Lorenzen & Lorenz 1978; Piaget 1967; Woods & Walton 1989).*

Habermas beweert dat de ideale, dialogische vorm van conflictbeslechting niet is om te zetten in de praktijk, maar ondanks deze onmogelijkheid toch corrigerend en regulerend kan werken bij concrete meningsverschillen. In deze contrafactuele 'ideale dialoogsituatie' kan iedereen meedoen, alleen de macht van het betere argument telt, alle andere machtsvormen zijn uitgesloten. In deze theorie staat een model van collectieve, procedurele rationaliteit centraal.

Dit ideaal is volgens Habermas te begrijpen als historische constructie. Het geldt alleen voor de moderne tijd waarin een rechtsstaat met een constitutie en civiele rechten een solide basis biedt voor de historische constructie van dit ideaal. Dat zou dan vergelijkbaar zijn met de idealen van vrijheid en gelijkheid, die regulatief werken, ook al zijn ze niet echt te realiseren, zelfs niet in democratische samenlevingen.

Uiteraard, ik wil deze mogelijkheid niet uitsluiten; maar dan wel met één opmerking: er bestaat niet één universeel ideaal van argumentatie zoals dat van Habermas, er bestaan meerdere idealen[29].

29 *Ik wil hier trouwens wel vermelden dat Habermas in een recente dialoog (Borradori 2003) stelt dat het bestaan van ongelijke machtsverhoudingen de mogelijkheid van regulatie van meningsverschillen door de ideale dialoogsituatie uitsluit.*

Afsluiting

Als afsluiting wil ik drie vragen beantwoorden: Waarom argumenteer je? Wat is argumenteren en wat bereik je ermee?

Waarom argumenteer je?

Met argumenteren verdedig je op een rationele en vreedzame manier de eigen handelingsmogelijkheden en –ruimtes, (die ook in het geding kunnen zijn als derden waarmee een band bestaat, bedreigd zijn) tegenover dreigingen van anderen om de eigen mogelijkheden in te perken. Ook ga je argumenteren om niet te hoeven vechten, maar je weet maar nooit, zo ver uit elkaar ligt dat niet. Kortom, argumenteren is beschavingswerk; argumenteren is niets anders dan een geciviliseerde woede-uitbarsting. Argumentatie vermijden, getuigt dan van weinig beschaving.

Wat is argumenteren?

Argumenteren, dat is machtsconstellaties zichtbaar maken en misschien veranderen. Het argument, als een vorm van macht die handelingen kan beïnvloeden, wordt gericht op de andere aanwezige vormen van macht. Deze aanwezige machtsconstellaties maken de handelingen van de deelnemers, met hun identiteiten, mogelijk. Het argument is de meest ontwikkelde, geciviliseerde en persoonlijke vorm van macht. Dat maakt argumentatie als conflictbeslechting tussen partijen die in conflict met elkaar zijn tot een uitdagende gebeurtenis.

Wat bereik je ermee?

Laten we eerlijk zijn, vaak niet onmiddellijk heel veel. De intensiteit van het argument als vorm van macht is meestal gering. Je kan het argument verliezen en in het daarop volgende gevecht verdwijnen. Maar toch. Soms kan een argument, als het maar een spleetje kan vinden in de sociale identiteiten en in de machtsconstellaties, de wereld kantelen. Deze mogelijkheid bestaat en daarom is argumentatie voor mij een ideaal.

Dankwoord

Ik kom nu toe aan het dankwoord.

Mijn grote dank gaat allereerst uit naar het Utrechts Universiteitsfonds, dat deze bijzondere leerstoel heeft ingesteld, en naar het College van Bestuur van de Universiteit Utrecht dat deze instelling heeft bekrachtigd.

Ed Elbers wil ik danken voor zijn persoonlijke inzet bij het instellen van deze leerstoel, en ook Jan Rispens, de vroegere decaan, die daaraan meewerkte.

Bij Algemene Sociale Wetenschappen heb ik een plek gevonden waar ik me thuis voel. Ik werk er met veel collega's op boeiende en leerzame wijze samen. Bijzondere dank gaat uit naar mijn directe collega's van de groep 'communicatie' – Ed, Jaap, Carol, Mariëtte en Willibrord –, voor de levendige, vertrouwde en plezierige sfeer in onderwijs en onderzoek.

Ook wil ik vroegere en huidige aio's niet vergeten; het is altijd weer boeiend om mee te mogen maken welke avonturen en perikelen de wetenschap voor hen met zich mee kan brengen. Tevens wil ik de studenten bedanken: onderwijs geven vind ik een uitdaging. De vraag 'wat willen jullie van me' en 'hoe kan ik daar op ingaan' houdt me altijd weer bezig en dat is stimulerend voor mijn werk.

Voor onderzoek heb ik bij de onderzoeksschool CERES in werkprogramma acht, onder leiding van Peter Leisink, een goed onderkomen gevonden; hiervoor mijn dank. Ik hoop dat in de nieuwe facultaire omstandigheden deze samenwerking zo mag blijven.

Ook wil ik mijn dank uitspreken voor de samenwerking met Jean-Yves Trépos, verbonden aan de universiteit van Metz, waar ik onder andere al 15 jaar een korte cursus over 'theorie van argumentatie en sociaal beleid' verzorg.

Verder mijn dank aan een aantal docenten van letteren, met name Jan van Thije; samen met hen is in opdracht van het College van Bestuur een interfacultaire master 'studies van communicatie' opgezet, ook daar komt een cursus argumentatie.

In een dankwoord zou je iedereen willen noemen, van mijn lieve ouders tot de prettige buren, van oude vrienden, die niet hier kunnen zijn, tot

vertrouwde kennissen die het leven betekenis geven. Ik wil me hier tot enkelen beperken.

Mijn bijzondere dank gaat uit naar mijn oude leermeester Jean Piaget. Tijdens mijn studie en mijn werk als onderzoeksmedewerker in Genève heb ik kennis mogen maken met een klassieke, humanistische wetenschapper en filosoof. In zijn onderzoekscentrum heb ik geleerd met wiskundigen, natuurkundigen, sociologen en psychologen in discussie te gaan. Dat waren prachtige leerjaren. Wat me altijd is bijgebleven van Piaget, is dat eenvoudige en kennelijk domme vragen heel diepzinnig kunnen zijn.

Leo Apostel, de Belgische wijsgeer en logicus, wil ik hier bedanken. Een filosoof en wetenschapper die ik vanaf mijn tijd in Genève ken, en die mijn vriend werd. Hij is enkele jaren geleden overleden. Ik kon met al mijn twijfels bij hem aankomen en kreeg alle aandacht voor mijn zoektochten. Van Leo Apostel heb ik geleerd dat het de moeite waard is als een soort Don Quichot te beginnen aan intellectuele zoektochten en dat succes op zich niet zo belangrijk is; nee, waar het vooral om gaat is om van mislukkingen te leren.

Nog een woord van dank aan Willibord de Graaf. Vanaf mijn eerste dag in Nederland kon ik bij hem als collega en vervolgens als vriend aankloppen met mijn vragen en zorgen. In de meest onwaarschijnlijke projecten zijn we verzeild geraakt, veel leerzame mislukkingen hebben we meegemaakt. De subtiliteiten van institutionele en politieke conflicten in Nederland zou ik zonder je begeleiding en uitleg nooit goed hebben begrepen. Ook voor het onderwijs heb je me enkele keren op beslissende wijze kunnen stimuleren. Hetzelfde geldt voor onderzoek.

Ten slotte wil ik jou, Ingrid, als mijn liefste aanwezige, bedanken. Voor het jarenlange gesteggel en debat over sociale wetenschappen. En de laatste tijd over het ethos, de logos en het pathos van het oreren in Nederland. Zonder jouw ondersteuning had ik deze woorden nooit kunnen uitspreken.

Literatuur

Alexy, R. 1983. *Theorie der juristischen Argumentation*. Frankfurt: Surhkamp Verlag.

Apostel, L. 1981. 'Is Pragmatics or Praxeology the Foundation of Logic?', *Philosophica*, 28, 2, 3-45.

Apostel, L. 1982. 'Towards a General Theory of Argumentation', in E. Barth & J. Martens (eds.) *Argumentation. Approaches to theory formation*. Amsterdam: Benjamins, 93-122.

Apostel, L. 1993. *Waarde en zin van de cultuurwetenschappen in de twintigste eeuw*. Kapellen: Uitgeverij Pelckmans.

Apostel, L. & Walry, J. 1997. *Hopeloos Gelukkig. Leven in de postmoderne tijd*. Amsterdam: Meulenhoff.

Aristoteles, *Rhetorik*. München: Wilhelm Fink Verlag.

Batens, D. 1992. *Menselijke kennis. Pleidooi voor een bruikbare rationaliteit*. Leuven: Garant.

Blair, J. & Johnson, R. 1987. 'Argumentation as dialectical', *Argumentation*, 1, 1, 41-56.

Boltanski, L. & Thévenot, L. 1991. *De la justification. Les economies de la grandeur*. Paris : Gallimard.

Borradori, G. 2003. *Philosophy in a time of terror. Dialogues with J. Habermas and J. Derrida*. Chicago: The University of Chicago Press.

Bos, J. and Maier, R. 1992. 'The name of the game. An analysis of the Grünbaum debate', *Communication & Cognition*, 25, 4, 295-323.

Bourdieu, P. 1997. *Méditations Pascaliennes*. Paris: Seuil.

Bourdieu, P. 2001. *Science de la science et réflexivité*. Paris: Edition Raison d'agir.

Burke, K. 1969. *A Grammar of Motives*. Berkeley: University of California Press. (originally published in 1945)

Carlson, L. 1985. *Dialogue Games*. Dordrecht: Reidel.

Cicero, *De oratore. Ueber den Redner*. Stuttgart : Reclam.

Clegg, S. 1989. *Frameworks of Power*. London : Sage.

Desmarais, C. 2001. *Les lendemains qui mentent. Peut-on civiliser le management?* Paris : Les empêcheur de penser en rond.

Elster, J. 1995. 'Going to Chicago', in Cuypers, S. (ed.) *Indirecte rede. Jon*

Elster over rationaliteit en irrationaliteit. Leuven: Acco, 17-46.

Fischer, F. & Forester, J. (eds.) 1993. *The argumentative turn in policy analysis and planning*. London: UCL Press.

Fisher, R. Ury, W. & Patton, B. 1991. *Getting to Yes: Negotiating agreement without giving*. New York: Penguin Books (first edition 1981).

Flyvbjerg, B. 1998. *Rationality and Power: Democracy in Practice*. Chicago: Chicago University Press.

Foucault, M. 1975. *Surveiller et punir*. Paris: Gallimard.

Foucault, M. 1976. *La volonté de savoir*. Paris: Gallimard.

Gergen, K.J. 1991. *The Saturated Self. Dilemmas of Identity in Contemporary Life*. New York: Basic Books.

Giddens, A. 1991. *Modernity and Self-Identity. Self and Society in the Late Modern Age*. Cambridge: Polity Press.

Gigerenzer, G. 2000. *Adaptive Thinking: Rationality in the real world*. Oxford: Oxford University Press.

Gilbert, G. & Mulkay, M. 1984. *Opening Pandora's Box. A Sociological Analysis of Scientists' Discourse*. Cambridge: Polity Press.

Graaf, W. de & Maier, R. 2002. 'Comment la différence entre nuit et jour s'émousse sous le modèle de Polder aux Pays-Bas', *Le Portique. Revue de Philosophie et des Sciences Sociales*, 9, 21-43.

Grimshaw, A.D. (ed.) 1990. *Conflict talk*. Cambridge: Cambridge University Press.

Habermas, J. 1981. *Theorie des kommunikativen Handelns*. Frankfurt: Suhrkamp Verlag.

Halter, M. & Laurent, E. 1994. *Les foux de la paix. Histoire secrète d'une négociation*. Paris : Plon/Laffont.

Hirschman, A. 1991. *The rhetoric of reaction : Perversity, Futility, Jeopardy*. Harvard: Harvard University Press.

Jacoby, R. & Glauberman, N. (eds.) 1995. *The Bell Curve Debate*. New York: Random House.

Kienpointner, M. 1992. *Alltagslogik. Struktur und Funktion von Argumentationsmustern*. Stuttgart: Frommann-Holzboog.

Kopperschmidt, J. 1989. *Methodik der Argumentationsanalyse*. Stuttgart: Frommann-Holzboog.

Latour, B. 1991. *Nous n'avons jamais été modernes. Essai d'anthropologie symétrique*. Paris: La Découverte.

Lohauß, P. 1995. *Moderne Identität und Gesellschaft. Theorien und Konzepte.* Opladen: Leske + Budrich.

Lorenzen, P. & Lorenz, K. 1978. *Dialogische Logik.* Darmstatt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.

Lukes, S. 1986. *Power.* New York: New York University Press.

Maier, R. 1987. 'Cognitive development and fallacies' in F.H. v. Eemeren, R. Grootendorst, J.A. Blair, & C. Willard, (eds.) *Argumentation: Analysis and Practices*, Dordrecht, Foris Publ. Co., 7482.

Maier, R. 1988a. 'Production et acceptation d'arguments: Leurs relations difficiles en cas d'information et de prévention en toxicomanie', in *Comment parler des drogues?* Bruxelles, InforDrogue, 43-58.

Maier, R. 1988b. 'Dynamieken van argumentatieve discussies', in F. v. Eemeren, (Ed.), *Taal en Argumentatie*, WoltersNoordhoff, 115-122.

Maier, R. 1989a. 'Argumentation: A multiplicity of regulated rational interactions', in R. Maier, (ed.) *Norms in Argumentation.* Dordrecht, Foris Publ., 123-141.

Maier, R. 1989b. 'Dynamics of dialogue' in E. Weigand & F. Hondsnurscher, (Eds.), *Dialoganalyse.* Tübingen: Max Niemeyer Verlag, 105-117.

Maier, R. 1990. 'Logics of Dialogue: A necessary multiplicity', *Communication & Cognition*, 23, 4, 261-270.

Maier, R. 1991. 'Argument and Power' in F.H. v. Eemeren et al. (eds.), *Proceedings of the International Conference on Argumentation,* Foris Publications, Dordrecht, 108-116.

Maier, R. 1993. 'Dialogue and power' in: H. Löffler, (Ed.), *Dialoganalyse IV.* Teil 2, Tübingen: Max Niemeyer Verlag, pp. 233-240.

Maier, R. 1995. 'Argument and community', *Communication & Cognition*, 28, 4, 367-386.

Maier, R. 1995. 'Argumentation and identity', in F.H. van Eemeren, R. Grootendorst, J.A. Blair and C.A. Willard (Eds.) *Perspectives and Approaches. Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation.* Amsterdam: Sic Sat, pp. 260-270.

Maier, R. 1996. 'Forms of identity and argumentation', *Journal for the theory of social behaviour*, 26, 1: 35-50.

Maier, R. 1998. 'Pragmatic metaphors in argumentative dialogues' in S. Cmejrkova, e.a. (eds.) *Dialogue Analysis.* Tübingen: Max Niemeyer, 109-115.

Maier, R. 1999a. 'Religious communication and pragmatic metaphors',

in L. Boeve & K. Feyaerts (eds.) *Metaphor and God-talk*. Bern: Peter Lang, 113-126.

Maier, R. 1999b. 'Discourses of globalization and world views', in D. Aerts, H. van Belle & J. v. d. Veken (eds.) *World Views and the problem of Synthesis*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 79-94.

Maier, R. 1999c. 'Types of debate' in E. Rigotti (ed.) *Rhetoric and Argumentation*. Tübingen: Max Niemeyer Verlag, 193-202.

Maier, R. 1999d. 'Dialogic characteristics of political and public debates' in B. Naumann (ed.) *Dialogue Analysis and the Mass Media*. Tübingen: Max Niemeyer Verlag, 201-212.

Maier, R. 1999e. 'Argumentation and public debate' in F.H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. Blair & C. Willard, (eds.) *Proceedings of the Fourth International Conference of the International Society for the Study of Argumentation*, Amsterdam: SicSat, 543-547.

Maier, R. 2001. 'Negotiation and identity' in E. Weigand & M. Dascal (eds.) *Negotiation and Power in Dialogic Interactions*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, 225-237.

Maier, R. 2003. 'Arguing in organizations: The struggle concerning rules and meaning', in F. van Eemeren, J. Blair, C. Willard & A. Snoeck Henkemans (eds.) *Proceedings of the fifth Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. Amsterdam, SicSat, 721-726.

Maier, R. 2003. 'A Process and Structure Conception of Dialogue', in M. Bondi (ed.) *Dialogue Analysis 2000: Perspectives*. Tübingen : Max Niemeyer Verlag, 29-38.

Mann, M. 1986. *The sources of social power*. Cambridge: Cambridge University Press.

Nelson, J.S. Megill, A. & McCloskey D.N. (eds.) 1987. *The Rhetoric of the Human Sciences. Language and Argument in Scholarship and Public Affairs*. Madison: The University of Wisconsin Press.

Perelman, C. & Olbrechts-Tyteca, L. 1969. *The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation*. London: University of Notre Dame Press. (originally published in 1958).

Piaget, J. 1967. *Etudes Sociologiques*. Genève : Editions Droz.

Platon. *Gorgias oder über die Beredsamkeit*. Stuttgart: Reclam.

Prittwitz, V. von (ed.) 1996. *Verhandeln und Argumentieren. Dialog, Interessen und Macht in der Umweltpolitik*. Opladen: Leske + Budrich.

Pruitt, D. & Carnevale, P. 1993. *Negotiation in Social Conflict*. Buckingham: Open University Press.

Raiffa, H. 1982. *The Art and Science of Negotiations*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Rapaport, A. 1960. *Fights, Games and Debates*. Ann Arbor : University of Michigan Press.

Schimmelfennig, F. 1995. *Debatten zwischen Staaten. Eine Argumentationstheorie internationaler Systemkonflikte*. Opladen: Leske + Budrich.

Simon, H. 1983. *Reason in Human Affairs*. Stanford: Stanford University Press.

Simon, H. 1997. *Models of Bounded Rationality*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Simons, H.W. (ed.) 1989. *Rhetoric in the Human Sciences*. London: Sage.

Stengers, I. 1993. *L'invention des sciences modernes*. Paris: Editions La Découverte.

Terré, D. 1998. *Les dérives de l'argumentation scientifique*. Paris: Presses Universitaires de France.

Toulmin, S. 1958. *The Uses of Argument*. Cambridge: Cambridge University Press.

Toulmin, S. 2001. *Terug naar de rede*. Kampen: Agora.

Van Eemeren, F.H. & Grootendorst, R. 1984. *Speech Acts in Argumentative Discussions*. Dordrecht: Foris Publications.

Van Eemeren, F.H. & Grootendorst, R. 1992. *Argumentation, Communication and Fallacies. A Pragma-Dialectical Perspective*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Verstraete, G. & Pinxten, R. 1998. 'Identiteit en Conflict. Een model en een perspectief', in Pinxten, R. & Verstraete, G. (eds.) *Cultuur en macht. Over identiteit en conflict in een multiculturele wereld*. Antwerpen: Houtekiet, 13-77.

Wallerstein, I. 1991. *Unthinking Social Science*. The limits of Nineteenth-Century Paradigms. Cambridge: Polity Press.

Willard, C.A. 1989. *A Theory of Argumentation*. Tuscaloosa: The University of Alabama Press.

Woods, J. & Walton, D. 1989. *Fallacies*. Dordrecht: Foris Publications.