

## Ipse dixisti

De beste manier om iemand te overtuigen van een stelling is door de betreffende persoon het zelf te laten zeggen.

Je hebt een stelling bewezen, tegenover een bepaald publiek, als je in het bezit bent van een winnende strategie in een dialoog met dit publiek. Het is dus zaak te beschikken over een winnende strategie in een dialoog met degene die je werk nakijkt. Je hebt een winnende strategie als je de opponent kunt dwingen datgene te beweren wat jij wilt bewijzen.

Een voorbeeld:

*Een verhoging van de BTW zal leiden tot een daling van de wisselkoers*

Deze stelling moet worden verdedigd tegen een opponent.

Opponent	Proponent
(a) BTW $\uparrow$ $\rightarrow$ Prijzen $\uparrow$	(e) BTW $\uparrow$ $\rightarrow$ Wisselkoers $\downarrow$
(b) Prijzen $\uparrow$ $\rightarrow$ Export $\downarrow$	
(c) Export $\downarrow$ $\rightarrow$ Vraag naar $\text{€}$ $\downarrow$	
(d) Vraag naar $\text{€}$ $\downarrow$ $\rightarrow$ Wisselkoers $\downarrow$	

Gegeven hetgeen de opponent veronderstelt heeft de proponent een winnende strategie in dit debat. Deze winnende strategie ziet er als volgt uit:

1. BTW $\uparrow$		aanval op (e)
2.	Wisselkoers $\downarrow$	verdediging (e)
3. Wisselkoers $\downarrow$ (?)		aanval op (2)
4.	BTW $\uparrow$	aanval op (a)
5. Prijzen $\uparrow$		verdediging (a)
6.	Prijzen $\uparrow$	aanval op (b)
7. Export $\downarrow$		verdediging (b)
8.	Export $\downarrow$	aanval op (c)
9. Vraag naar $\text{€}$ $\downarrow$		verdediging (c)
10.	Vraag naar $\text{€}$ $\downarrow$	aanval op (d)
11. Wisselkoers $\downarrow$		verdediging (d)
12.	Ipse Dixisti	Onconditionele verdediging van (e)

De aanval van de proponent ziet er als volgt uit:

(4) De proponent vraagt de opponent zich een wereld voor te stellen waarin de BTW is gestegen.

(5) De opponent moet dan zeggen dat in die wereld de prijzen ook zijn gestegen.

(6) Vervolgens vraagt de proponent om dan een wereld voor te stellen waarin niet alleen de BTW is gestegen maar ook de prijzen.

(7) De opponent kan dan niet anders dan zeggen dat in deze wereld de export is gedaald.

(8) De proponent vraagt dan om een wereld voor te stellen waarin niet alleen de BTW en de prijzen zijn gestegen maar ook de export is gedaald.

Etc. etc.

Uiteindelijk moet de opponent toegeven dat in een wereld waarin de BTW is gestegen niet alleen de prijzen zijn gestegen, de export is gedaald en de vraag naar de € is gedaald maar dat in deze wereld ook de wisselkoers is gedaald.

De proponent kan nu zeggen: Ipse dixisti

Iets anders uitgedrukt:

Als je naar een wereld gaat met een hogere BTW heeft die wereld, ceteris paribus, een lagere wisselkoers.

