

### **Iipse dixisti methode**

Deze methode gaat er van uit dat om een vraag goed te beantwoorden je je tegenstander er toe moet overhalen te zeggen wat jij wil aantonen.

Het is heel vruchtbaar het beantwoorden van een vraag te zien als een spel tussen jou en de corrector. De corrector moet niets weten van de stelling die jij moet verdedigen. Hij gelooft het niet. Dat is de uitgangssituatie.

Wat jij nu gaat doen is hem stappen voorleggen die geen zinnig mens kan ontkennen. Deze stappen zijn zo klein dat je zeker weet dat de corrector ze wel moet accepteren.

Vervolgens leid je hem met deze kleine stappen naar de door jou te bewijzen uitspraak.

Dit is wat je moet doen, niet meer maar vooral ook niet minder.

#### Een triviaal voorbeeld:

Door jou te bewijzen:

Als het regent worden de straten nat.

Het is goed om zo'n triviale stelling te nemen omdat de meeste mensen vinden dat je met betrekking tot deze stelling niets kunt bewijzen. Deze mensen zeggen dan: het is gewoon zo!

Maar iemand die dit zegt maakt zich schuldig aan een cirkelredenering (petitio principii). Hij zegt dat het zo is omdat het zo is.

Iemand die zegt dat iedereen toch wel kan begrijpen dat het zo is, speelt op de man (ad hominem). Zo iemand zegt namelijk dat je dom bent als je het niet begrijpt.

Iemand die op jouw vraag waarom het zo is zijn stem verheft maakt zich schuldig aan een dreigement (ad baculum). Hij spoort je namelijk aan het te geloven anders zal zijn toorn over jou nederdalen.

Ook kan iemand zeggen dat het algemeen bekend is. Maar dan is het eigenlijk een autoriteitsargument (ad verecundiam). Deze spreker doet een beroep op de autoriteit van de meerderheid of de massa.

Het alternatief voor al deze drogredenen is het geven van een argument. Leid de opponent naar hetgeen je wilt bewijzen, zonder dwang, beschimping of het aanroepen van autoriteit en zonder het zomaar te beweren.

