



Debatvaardigheden voor studenten

Over overtuigend debatteren en het nut daarvan



Jerre Maas

Rudy van Beurden

Debatvaardigheden voor studenten

Over overtuigend debatteren en het nut daarvan

door Jerre Maas & Rudy van Beurden





Voorwoord

Hallo!

Leuk dat je ons boekje opengeslagen hebt en interesse toont in de boeiende wereld van het debatteren.

Debatteren is een manier van communiceren. Het is één van de activiteiten die een positieve bijdrage kunnen leveren aan het verbeteren van zowel je carrière als je privéleven. Debatvaardigheden kun je inzetten om in een debat anderen te overtuigen van jouw standpunt of mening. De vaardigheden die belangrijk zijn bij debatteren, kunnen ook erg handig zijn in andere situaties. Denk bijvoorbeeld aan het overtuigen van anderen zodat ze jouw idee of oplossing gaan steunen of aan een discussie in privé sfeer waarbij je je punt wilt maken. Goed leren debatteren is nuttig voor alle mensen. Of het nu gaat om studenten, medewerkers of ondernemers; we hebben er allemaal baat bij.

Eigenlijk gebruik je elke dag al debatvaardigheden, bijvoorbeeld in een discussie over wat je 's avonds gaat eten of over wat je in het weekend met je vrienden gaat ondernemen. Ook in niet alledaagse situaties, zoals bij een salarisonderhandeling, komt het goed van pas als je weet hoe je jouw positie over de Bühne kunt brengen en hoe je anderen daarin mee kunt krijgen.

Dit boekje is geschreven om je op weg te helpen een betere debater te worden. Een debater (dit spreek je uit als die-bee-ter) is simpelweg iemand die debatteert. Als jij mensen kunt overtuigen jou te steunen in het behalen van je doelen, dan kom je verder in je leven. Doe hier je voordeel mee.

Goed debatteren kun je echter niet enkel uit een boekje leren. Je dient het vooral te doen! Sla dit boek zo nu en dan open als geheugensteuntje. Op die manier helpt het je bij het verbeteren van jouw debatvaardigheden.

We hopen uiteraard dat jij een sterdebater wordt en dat je anderen overtuigt van de waarde van jouw ideeën!

Jerre & Rudy

Inhoudsopgave

1. Inleiding	6
Doelgroep	6
Opbouw van het boek	6
2. Het debat	8
Communicatie	8
Wat is een debat?	9
Doel van debatteren	9
Nut van debatteren	9
Spelregels	10
Strategieën	12
Vormen van een debat	14
3. Voorbereiden	17
Feiten verzamelen	17
Onderzoek doen	17
Argumenten voorbereiden	18
Je verdiepen in de oppositie	18
4. Presenteren	20
Presenteren: in gesprek met de groep	20
Presence	20
Verbale en non-verbale communicatie	21
Indruk maken	22
Overtuigend presenteren	23

5. Argumenteren	25
Helderheid	26
SEXI	26
LSD	27
Inhoud	28
6. Observeren	32
Aandacht	32
JIJ aan het woord	32
ZIJ aan het woord	33
7. Debatteren in teams	36
Samenwerking	36
Rolverdeling	36
Groepsdynamica	37
8. Tips & Tricks	41
Kleding	41
Wees op tijd	41
Focus	41
9. Nawoord	42
Over de auteurs	42
Met dank aan	43

1. Inleiding

Doelgroep

Dit boekje is bedoeld voor iedereen die graag meer wil weten over wat debatteren inhoudt en wat het nut van een goed debat is. In het bijzonder is dit boekje geschreven voor mbo-, hbo- en wo-studenten die deelnemen aan de debattrainingen van Jerre Maas en Rudy van Beurden. Daarnaast is het boek erg geschikt voor iedereen die in het algemeen kennis wil maken met het onderwerp debatteren. Iedereen die belang hecht aan effectieve communicatie, doet bruikbare informatie op in dit boekje.

In het boek is niet getracht volledig te zijn. Het betreft een inleiding op het debatteren en geeft een handleiding voor de basisbeginselen van debatteren. De focus ligt op concrete vaardigheden en er wordt minder aandacht geschonken aan theoretische onderbouwing. Het gaat bij debatteren immers om het dóen!

Opbouw van het boek

Allereerst is het natuurlijk goed te weten wat een debat precies is, waarom je debatteert, hoe je dit kunt doen en wat de do's en don'ts zijn bij het debatteren. In hoofdstuk 2 wordt deze algemene informatie gegeven. Zoals geldt bij veel zaken, is bij debatteren een goede voorbereiding essentieel. Hoofdstuk 3 gaat over het voorbereiden van een debat.

Om goed te kunnen debatteren is het belangrijk over een aantal basisvaardigheden te beschikken. De belangrijkste vaardigheden bij het debatteren zijn presenteren, argumenteren en observeren. Deze vaardigheden komen in de hoofdstukken 4, 5 en 6 uitgebreid aan bod.

Vaak debatteer je in teams of partijen. Dit vereist aanvullende vaardigheden zoals samenwerken en je inleven in de ander. Ook krijg je te maken met groepsdynamica en rolverdeling. Het debatteren in teams wordt in hoofdstuk 7 behandeld.

Tot slot is een aantal praktische zaken en tips beschreven. Deze kunnen je helpen vóór en tijdens het debat. De tips & tricks vind je terug in hoofdstuk 8.

Ten behoeve van de leesbaarheid is in dit boek bij de verwijzing naar personen meestal gekozen voor het gebruik van 'hij' en 'zijn'. Uiteraard kan hier ook 'zij' of 'haar' gelezen worden.



2. Het debat

Communicatie

Communiceren is één van de basisvaardigheden van elk mens; iedereen doet het. Dag in, dag uit. Bewust én onbewust. Met je stem, je woorden, maar ook met je houding, gebaren en kleding. Communicatie vereist twee belangrijke onderdelen, de zender en de ontvanger, en kent verschillende vormen. Door te communiceren, maak je dingen duidelijk. Je geeft uiting aan je gevoelens en ideeën en brengt boodschappen over. Je maakt aan anderen duidelijk wat je wilt of wat je nodig hebt. Ook als je niet wilt communiceren, communiceer je stiekem toch. Door je gezichtsuitdrukking bijvoorbeeld of tegenwoordig door bewust offline te gaan. Hiermee geef je immers de boodschap dat je even geen behoefte hebt aan nieuwe berichten. Jouw communicatie heeft invloed op de mensen om je heen. Goed communiceren brengt jou dichter tot anderen.

Soms kiezen we momenten om volgens bepaalde regels te communiceren. Denk bijvoorbeeld aan een vergadering, presentatie of een interview. We nemen dan de tijd om met elkaar 'af te stemmen'. Net zoals je op een radiozender of tv-kanaal afstemt, zorg je ervoor dat de ontvanger en de zender op dezelfde golflengte zitten. Je bevraagt elkaar om duidelijkheid te krijgen en probeert vaak tot een gemeenschappelijk doel te komen.

Ook in een discussie communiceren mensen met elkaar. Vaak gaat het dan over onderwerpen waar men verschillend over denkt. Bijvoorbeeld over wie die week de badkamer poetst of over de vraag of elektrische auto's nu beter voor het milieu zijn of niet. In een discussie probeer je de ander te overtuigen van jouw gelijk. Je probeert hem te beïnvloeden en ervoor te zorgen dat jouw mening, plan of idee doorgevoerd zal worden. Een andere vorm van communicatie is een debat.

Wat is een debat?

Het onderscheid tussen discussiëren en debatteren is niet voor iedereen helder. Dat wordt al duidelijk wanneer je aan een groep studenten vraagt of iedereen die regelmatig discussieert, wil gaan staan. Grote kans dat vrijwel iedereen gaat staan. Wanneer je dezelfde groep studenten vervolgens vraagt te gaan staan wanneer zij regelmatig debatteren, dan zullen de meeste studenten waarschijnlijk blijven zitten. Ongetwijfeld voel je zelf ook aan dat er belangrijke verschillen zijn tussen debatteren en discussiëren, maar wat zijn deze dan precies?

In feite kun je een debat beschouwen als een discussie die aan bepaalde regels gebonden is. Als een afgebakende vorm van discussiëren. Een debat is een manier om je argumenten te verkopen en die van anderen te ontkrachten. Het is een gestructureerde discussie, met twee of meer partijen en een onpartijdige debatleider. De debatleider ziet erop toe dat het debat vruchtbaar gevoerd wordt. Vaak beoordeelt een jury de debaters en roept zij na afloop van het debat een winnaar uit.

Doel van debatteren

In tegenstelling tot in een discussie, probeer je in een debat niet degene te overtuigen die een andere mening heeft dan jij, maar een derde partij. Dit is meestal een onpartijdige jury die alle partijen observeert. Door middel van jouw standpunt en bijbehorende argumenten zet je jouw kijk op de zaak uiteen. Een debat is een spel waarbij het gaat om overtuigend argumenteren. Een jury beslist uiteindelijk welke persoon of welke partij zijn standpunt het best verdedigd heeft en wie het debat, of die bepaalde ronde, gewonnen heeft.

Debatten worden om verschillende redenen gevoerd. De bekendste plek waar regelmatig gedebatteerd wordt in Nederland, is ongetwijfeld de Tweede Kamer in Den Haag. Daar gaan politici van verschillende politieke partijen met elkaar in debat om beleid uit te stippelen, wetsvoorstellen te verduidelijken en bestaand beleid te controleren. Ook op televisie wordt regelmatig gedebatteerd, zoals in het programma Het Jongerenlagerhuis. Daarbij zijn er veel middelbare scholen die aandacht besteden aan debatteren, bijvoorbeeld tijdens lessen maatschappijleer. Ook het hoger onderwijs ontdekt de waarde van debatteren. Verschillende studies bieden inmiddels debatlessen aan in hun curriculum.

Nut van debatteren

Als je goed kunt debatteren, kun je ver komen in het leven. De vaardigheden die belangrijk zijn tijdens het debatteren, zoals overtuigend presenteren, scherp argumenteren en goed observeren, zijn ook belangrijk in tal van andere situaties. Bij het pitchen van een idee, het voeren van een uitdagend overleg of tijdens een (afstudeer)presentatie, is het fijn als je over debatvaardigheden beschikt.

Een goed debater weet wat hij wil, kan zijn standpunt altijd en overal op een overtuigende manier uiteenzetten en zo andere mensen voor hem winnen. Dit maakt dat zijn kans op succes groeit. En succes hebben, dat willen we allemaal wel!

Spelregels

De spelregels die bij een debat toegepast worden, zijn relatief simpel:

- Er is een stelling waar het debat over gaat. Minstens één partij is voor en minstens één partij is tegen;
- Er geldt een vooraf bepaalde tijd voor elke debatstelling;
- Een debatleider begeleidt het debat. Hij is onpartijdig, als een scheidsrechter bij een voetbalwedstrijd. Je mag pas spreken als de debatleider je het woord geeft;
- Er is een onpartijdige jury die je moet overtuigen van jouw standpunt;
- Je hebt en toont respect voor het publiek, de jury en je mede-debaters.

Jury

De jury is de onpartijdige partij tijdens het debat. De jury bestaat vaak uit meerdere personen. Na elke ronde bepaalt de jury welke partij als beste uit de bus is gekomen. De jury zal op verschillende aspecten van het debat oordelen en vaak worden de taken verdeeld onder de verschillende juryleden. Zo kan het ene jurylid voornamelijk oor hebben voor de inhoud en opbouw van argumenten, terwijl een ander jurylid juist beïnvloedbaar is door het gebruik van humor of specifieke intonatie tijdens het overbrengen van een standpunt. Veelal zitten er experts van een bepaald thema in de jury en is het hun taak om een nieuwe stelling in te leiden. Doordat zij de belangrijkste voor- en tegenargumenten kennen, kunnen zij de stelling goed belichten en het debat op waarde beoordelen.

Stellingen & Standpunten

Tijdens debatten worden stellingen behandeld. Een stelling is een formulering van een standpunt. Werkelijk overal kun je een stelling van maken. Dat maakt dat je kunt debatteren over de meest uiteenlopende onderwerpen. Juist ook over onderwerpen die jou aanspreken! Een stelling kun je simpelweg verdedigen, als je vóór bent, of aanvallen, wanneer je tegen de stelling bent.

Soms word je geforceerd om voor of tegen een bepaalde stelling te zijn. Het kan dus voorkomen dat je een bepaald standpunt dient te verdedigen waar je het persoonlijk niet mee eens bent. Je zult dus altijd beide kanten van de zaak moeten kunnen belichten. Pas hier je voorbereiding op aan!

Een neutrale stelling probeert ideeën en feiten op een zo objectief mogelijke wijze te presenteren, zodat zowel voor- als tegenstanders er goed mee uit de voeten kunnen. Een niet neutrale stelling heet daarentegen bevooroordeeld of subjectief. Er worden, al dan niet bewust, feiten weggelaten die essentieel zijn voor een juiste beoordeling van het onderwerp. Om tot uiteenlopende standpunten

te komen, dient een onderwerp dus vanuit verschillende hoeken belicht te worden en dienen alle relevante feiten vermeld te worden. Dit wordt tijdens de inleiding van het onderwerp en de stelling gedaan.

Het is belangrijk dat je duidelijk weet waar je staat ten opzichte van de stelling. De debatleider kan je tijdens het debat vragen stellen en je moet aan toehoorders duidelijk kunnen maken wat jij vindt van de stelling. Ook kan de debatleider tussendoor een korte samenvatting geven van de verschillende argumenten die tot dan toe benoemd zijn. Jouw standpunt ten opzichte van de stelling en jouw bijbehorende argumenten dienen daarom helder naar voren te komen.

Er bestaan verschillende soorten stellingen:

- Waarestellingen, bijvoorbeeld 'Het Nederlandse uitzetbeleid is een schande';
- Beleidsstellingen, bijvoorbeeld 'Alcoholhoudende dranken moeten pas gekocht kunnen worden vanaf 18 jaar';
- Definitiestellingen, bijvoorbeeld 'Karl Marx was geen dictator'.

Tijd

Tijdens debatten wordt de klok streng in de gaten gehouden. Er worden vaak verschillende stellingen behandeld en een uitloop van een paar minuten per stelling kan ertoe leiden dat het gehele programma fors uitloopt. Om dit te voorkomen, dien je je als debater strikt aan de tijd te houden. Zodra je tijd erop zit, rond je je zin af en is het niet de bedoeling dat je nog langer dan een halve minuut praat. Omdat er bij een wedstrijddebat vaak vooraf bepaalde spreektijden zijn voor de deelnemers, is het mogelijk dat de debatleider je onderbreekt en het woord aan een andere debater geeft als jij te lang van stof blijkt. Wees je hier bewust van en wacht niet te lang met het uitspreken van je belangrijkste argumenten.

Respect

Respect is één van de belangrijkste onderdelen van een goed debat. Debatteer met je samen en de interactie met het andere team is niet onbelangrijk. In een debat kun je een ander niet alleen overtuigen van jouw standpunt, je kunt uiteraard ook wijzer worden van andermans zienswijze. Het ligt natuurlijk ook aan de uitkomsten van het debat, maar een gezonde verstandhouding mag best een beetje competitie bevatten. Belangrijk blijft altijd dat er respect wordt getoond naar tegenstanders. Je mag andere debaters niet persoonlijk aanvallen of discrimineren. Ook het onnodig afleiden van een spreker tijdens zijn spreekbeurt, wordt niet op prijs gesteld.

Debatteren doe je op de inhoud van wat jouw tegenstander zegt. Debatteer dus niet op de persoon die het zegt of de manier waarop hij dat doet.

Strategieën

Net als een topsporter kun je als debater verschillende strategieën of tactieken toepassen om uit te blinken ten opzichte van je concurrentie. Doorslaggevend is vaak of een bepaalde techniek bij jouw persoonlijkheid past. Allerlei karaktereigenschappen kunnen voordelig zijn. Ken je eigen sterke punten en benut die maximaal als debater.

Interruptie

Het kan voorkomen dat jou iets geniaals te binnen schiet, net op het moment dat je tegenstander aan het woord is. Je kunt er dan voor kiezen om (heel kort) de ander te onderbreken, oftewel interrumpen. Als je dit netjes aanpakt, vraag je dit aan de debatleider, eventueel door hem een seintje te geven. Mocht je echter een pakkende oneliner te binnen schieten, dan is het momentum heel belangrijk. Je dient dan op precies het goede moment de juiste opmerking te plaatsen. Doe je dit kort en krachtig, dan kan jouw opmerking een flinke impact hebben in het ontkrachten van de redenering van je tegenstander of juist jouw standpunt versterken. Doe je dit te vaak en wordt dit als storend ervaren door de debatleider, dan kan hij je het woord ontnemen. Houd dit dus in de gaten en interrompeer met mate.

Rust

Het is niet gek als je als debater nerveus bent in het heetst van de strijd. Je hebt slechts beperkte tijd om je punt te maken en misschien staan er wel drie verschillende fotografen om je heen. Toch is het verstandig je rust te bewaren. Door beheerst over te komen, geef je aan dat je alles onder controle hebt. Door je hartslag op een gezond niveau te houden, kun je in alle rust luisteren naar de redenering van de tegenpartij. En door écht te luisteren, pik je de juiste informatie op.

Aanval

De aanval is de beste verdediging. Althans, zo denkt Johan Cruijff erover. Als je in de aanval bent, is het verstandig niet al je kruit in één keer te verschieten. Onderbouw je standpunt met een aantal argumenten. Bij voorkeur gebruik je één of drie argumenten ter onderbouwing. Een sterk uitgewerkt argument is beter dan een aantal zwakkere argumenten. Verder kunnen mensen drie argumenten beter onthouden dan twee of vier. Bied het publiek en je tegenstander daarbij een

duidelijke structuur aan (ten eerste, ten tweede, ten derde). Onthoud ook dat hetgeen je als eerste en als laatste zegt, het best onthouden wordt. Dit noemen we het 'primacy and recency effect'. Je krachtigste argumenten kun je dus het best in het begin en aan het eind gebruiken. Of je kunt aan het eind nog even kort herhalen wat je gezegd hebt.

Verdediging

Tegenover de aanval staat uiteraard een goede verdediging. Je verdediging kun je op twee manieren starten:

- Door de argumenten van je tegenstander te weerleggen;
- Door je eigen argumenten te presenteren.

Als je je goed hebt voorbereid op de debatonderwerpen, kun je al inschatten welke argumenten de tegenstander gaat gebruiken. Je kunt deze tegenargumenten simpelweg weerleggen met één of twee zinnen. Doe dit echter op een nette manier. Begin met "ik ben het niet eens met dit of dat argument, omdat..." en niet met "dat is echt grote onzin". Zo dwing je respect af van de zaal, je tegenstander en heel belangrijk: van de jury.

Mocht je niet precies kunnen inschatten wat de argumenten van de tegenpartij zullen zijn, dan dien je tijdens het debat goed op te letten en op tijd te controleren of je het goed begrepen hebt. Luister allereerst naar de argumenten van de tegenpartij. Geef vervolgens een korte samenvatting van hun standpunt of de argumenten en controleer of dit klopt ("Dus jullie vinden dat onderwijs in Nederland voor iedereen gratis dient te zijn?"). Geef je tegenstander eventueel de kans om zijn standpunt verder te verduidelijken. Mocht je meer willen weten of hem 'uit balans' willen brengen door een slimme vraag te stellen, dan kun je dat daarna doen. Hoe meer informatie jij hebt over het standpunt van de ander, hoe beter jij dit kunt gebruiken om zijn standpunt of te zwakken en je eigen positie te verstevigen.

Geven van credits

In een debat komt het regelmatig voor dat jouw tegenstander iets heel zinnigs of verstandigs zegt. Je kunt ervoor kiezen dit langs je af te laten gaan en proberen hier met je eigen argumenten bovenuit te springen. Soms kan het echter heel positief zijn de ander te belonen voor zijn intelligente opmerking. Je waardeert de ander voor zijn input en laat blijken dat je een gevoel hebt voor sterke argumenten, ondanks dat die op dat moment tegen jou gebruikt worden. Deze positieve instelling kan zomaar in jouw voordeel werken in het uiteindelijke juryoordeel. Bevestigen dat die ander gelijk

heeft en vervolgens meteen doorpakken, kan een heel sterke tactiek zijn. Bij de judotactiek zet je de kracht van de ander in om je eigen positie te houden of zelfs te versterken.

Een voorbeeld:

"Goed dat je die documentaire op Discovery Channel aanhaalt. Uit een recent onderzoek van de BBC blijkt die documentaire het onderwerp echter niet volledig te belichten. Er zijn nieuwe feiten aan het licht gekomen."

Agressie

Je kunt ervoor kiezen jezelf heel scherp op te stellen en bij elke aanleiding tot een felle reactie over te gaan. Er zijn politici die hier bewust voor kiezen. Dit kan intimiderend zijn voor je tegenstander en hem als het ware verlammen, wat natuurlijk ook je doel zou kunnen zijn. Wees je ervan bewust dat een felle manier van debatteren niet door ieder jurylid op prijs gesteld wordt. Ook kan het zijn dat de debatleider jou indamt als het hem te gortig wordt.

Vormen van een debat

Een debat is op verschillende manieren te voeren. Over het algemeen heeft een debat wel een zelfde soort opbouw, waarbij de spreekbeurten van de partij voor en de partij tegen zich afwisselen. De drie meest gebruikte debatsoorten worden hier toegelicht.

Amerikaans Parlementair Debat

Het Amerikaans Parlementair debat is de meest voorkomende debatform in Nederland. Er zijn hierbij twee teams: de regering (de voorstanders van de stelling) en de oppositie (de tegenstanders). De spreekvolgorde is altijd als volgt:

- regering (opbouwende beurt)
- oppositie (opbouwende beurt)
- regering (verweerbeurt)
- oppositie (verweerbeurt)
- oppositie (conclusiebeurt)
- regering (conclusiebeurt)

De tijd die een spreker krijgt, wisselt. Meestal staat er maximaal vijf minuten voor de opbouwende beurten en maximaal drie minuten voor de conclusiebeurten. Van de eerste opbouwende spreekbeurt van de regering wordt verwacht dat de stelling geïnterpreteerd wordt. De eerste spreekronde van de oppositie is bedoeld om de argumenten van de regering te weerleggen en de eigen argumenten te presenteren. De samenvattende conclusiebeurten zijn voor beide partijen bedoeld om het debat samen te vatten en toe te lichten waarom hun team de betere argumenten had. Meestal bestaat een team in het Amerikaans Parlementair debat uit twee personen.

Tijdens dit debat mogen andere sprekers interrumperen. Dit mag alleen tijdens de opbouwende spreekbeurten en de verweerbeurten. De spreker die het woord heeft, bepaalt zelf of hij de interruptie wel of niet accepteert en toelaat in zijn betoog.

Brits Parlementair Debat

Buiten Nederland wordt vaak de debatform gebruikt die in het Brits parlement toegepast wordt. Hierbij zijn vier partijen betrokken: twee voorstanders en twee tegenstanders. Men noemt deze teams de eerste regering, de eerste oppositie, de tweede regering en de tweede oppositie. Alle sprekers krijgen evenveel spreektijd, meestal vijf of zeven minuten. De regering en de opposities houden om en om een speech of betoog. De eerste regering begint en de tweede oppositie sluit af. In totaal zijn er acht spreekbeurten. Van de teams die beginnen (de eerste regering en eerste oppositie) wordt verwacht dat zij veel argumenten presenteren. Van de teams die later in het debat deelnemen, wordt verwacht dat zij analyseren. De teams die aan dezelfde kant staan (de eerste regering en tweede regering bijvoorbeeld) mogen elkaar nooit tegenspreken. Ook in het Brits Parlementair debat is interrumperen toegestaan en ook hier bepaalt de spreker of hij de punten van informatie accepteert of niet.

Lagerhuis

Tijdens een Lagerhuisdebat mag je zelf kiezen of je voor of tegen de stelling bent. Je debatteert niet in teams, maar individueel. Er zijn minder regels dan bij andere debatformen. Er zijn geen vaste spreektijden en je hebt minder tijd om je voor te bereiden. Meestal moet je gaan staan als je iets over de stelling wilt zeggen. De debatleider geeft hier de spreekbeurten. Het kan voorkomen dat iemand die pas is gaan staan eerder het woord krijgt, omdat deze persoon voor het eerst deelneemt aan de stelling. In Nederland worden weinig wedstrijddebatten op deze manier gespeeld, ondanks het feit dat deze vorm het meest bekend is bij het grote publiek.



3. Voorbereiden

Een goede voorbereiding is van groot belang. Dit geldt voor allerlei situaties waarin je terechtkomt. Vaak is een lastige situatie ter plekke nog wel op te lossen door te improviseren, maar over het algemeen is het verstandig vooraf de situatie in gedachten door te nemen. Zo kom je beslagen ten ijs en groeit je kans op succes.

Net zoals het wel handig is de avond van tevoren even te controleren hoe laat je tentamen ook alweer begint of vooraf te checken of je pinpas wel werkt in je vakantieland, is het aan te raden een debat goed voor te bereiden. Dit doe je aan de hand van de volgende stappen.

Feiten verzamelen

Een debat kent een afgebakend thema, waarbinnen alle stellingen vallen. Zo staat in alle activiteiten van de Global Entrepreneurship Week, die elk jaar wordt georganiseerd, het onderwerp ondernemerschap centraal. De stellingen van de debatwedstrijd in die week, worden ruim van tevoren bekendgemaakt, zodat de debatteams zich kunnen voorbereiden. Als je eenmaal de feiten met betrekking tot het specifieke thema hebt verzameld, dan kun je aanvullend onderzoek gaan doen.

Onderzoek doen

Informatie over een bepaald thema kun je op verschillende manieren vergaren. Internet is een voor de hand liggende bron. Ook in boeken kun je veel informatie vinden. Houd ook (gratis) kranten in de gaten, met het debatthema in gedachten. Het zou zomaar kunnen dat je een actueel artikel tegenkomt dat je kunt gebruiken in je betoog.

Heb je wel eens gedacht aan een gesprek met je vrienden? Dit kan jou veel nieuwe inzichten over een bepaald thema opleveren. Daarnaast kun je gesprekken aangaan met experts in het veld. Professionals zijn vaak gevleid als ze benaderd worden door oprecht geïnteresseerden. Als je in jouw verzoek aangeeft dat je als student deelneemt aan een debattoernooi, is een gesprek vaak snel geregeld. Zorg dat je het doel van je gesprek, het opdoen van specifieke informatie, helder voor ogen hebt.

Argumenten voorbereiden

Wanneer je met je debatteam gaat voorbereiden, begin je vaak met een brainstorm. Welke argumenten kunnen jullie bedenken voor en tegen de vrijgegeven stellingen? Vaak krijg je al een kleine discussie over welke argumenten goed zijn en welke argumenten minder goed zijn. Schrijf alle argumenten en redenen op die naar voren komen. Gebruik vervolgens de bronnen die je geraadpleegd hebt om je argumenten verder te ondersteunen of te onderbouwen.

Uiteindelijk kom je tot een lijst met goede en minder goede argumenten voor en tegen de stelling. Probeer nu een verdeling te maken. Wanneer gaan jullie welk argument inzetten? Welk argument is het sterkst en wanneer kunnen jullie die het best gebruiken? Deze lijst met argumenten kun je uiteraard gewoon meenemen naar het debat. Maak eventueel kleine kaartjes die als geheugensteuntje kunnen dienen.

Je verdiepen in de oppositie

Met een beter beeld van de tegenpartij kun je je tijdens het debat beter inleven in hen. In de uitnodiging van het debat wordt aangegeven welke partijen deelnemen aan het debattoernooi.

Online is vast al informatie over de deelnemers of de onderwijsinstelling op te zoeken. Welke opleiding volgen de debaters, kun je er online achterkomen wat hun interesses zijn? Op de dag zelf ontmoet je ze ongetwijfeld al voordat het debat begint. Welke vragen kun je hen stellen om ze nog beter in te kunnen schatten?



4. Presenteren

Het belangrijkste instrument dat je als debater hebt, ben je zelf. Met jouw stem, jouw argumenten en lichaamstaal kun je anderen overtuigen van jouw zienswijze. De vaardigheden presenteren, argumenteren en observeren worden in dit boek uitgebreid behandeld. Ook krijg je concrete tips waarmee je jezelf kunt trainen, zodat je de vaardigheden echt verder ontwikkelt. In dit hoofdstuk wordt begonnen met de vaardigheid presenteren.

Presenteren: in gesprek met de groep

Als mensen een presentatie geven, gebeurt er vaak iets raars; ze gaan ineens anders praten (meestal sneller of harder) of gaan hele grote of kleine gebaren maken. Vreemd, want een presentatie is eigenlijk niets anders dan een gesprek met de groep.

Ook tijdens een debat ben je continu aan het presenteren. Zie het debatteren dan ook als een gesprek met een ander, waarbij je op de achtergrond rekening houdt met de beoordeling van de jury. Je dient de jury ervan te overtuigen dat jouw positie ten opzichte van de stelling de juiste is. Het is hierbij belangrijk je bewust te zijn van een aantal aspecten van het presenteren. Op het moment dat je je bewust bent van deze aspecten, kun je je argumenten namelijk nog beter presenteren en de jury en het publiek overtuigen van jouw standpunt.

Presence

Presence is een veel gehoorde term bij het presenteren. Het gaat erom dat je volledig aanwezig (present) bent. Om de beslommingen van thuis of van je werk achter je te laten en geconcentreerd en scherp te zijn. Op het moment dat je aan het presenteren bent, is er niets anders dan dat ene moment. Je bent als het ware in het moment. Zorg dat je bij de les bent. De volgende concentratieoefening kan je daarbij helpen.

Oefening buikademhaling

De buikademhalingsoefening is bedoeld om rustig te worden en volledig geconcentreerd te raken. Ga voor je presentatie of voor het debat op een stoel zitten met beide voeten op de grond. Zorg dat je niet gestoord wordt. Sluit je ogen en adem diep in door je neus, waarbij je ervoor zorgt dat je buik zich uitzet. Tel de eerste tien ademhalingen. Concentreer je vervolgens intens op je waarnemingen en zet al je zintuigen in. Concentreer je dus op hetgeen je ziet (zelfs met je ogen dicht), hetgeen je hoort (welk geluid is het verst weg? Welke het meest dichtbij?), wat je voelt (voel je de stoelleuning tegen je rug drukken? Is het warm of koud om je heen?) en wat je proeft (heb je een bepaalde smaak in je mond?). Concentreer je volledig op dit moment en de waarnemingen die je nu ervaart. Als je gedachten weg dobberen naar andere zaken, concentreer je dan opnieuw op je ademhaling, en tel ze opnieuw. Doe dit vijf minuten. Aan het eind neem je een paar extra diepe teugen lucht en open je rustig je ogen. Je zult zien dat je scherper en alerter bent op de directe zaken om je heen. Door de rust te nemen in deze oefening, ben je zelf ook rustiger geworden.

Verbale en non-verbale communicatie

Communicatie is op te delen in verbale communicatie en non-verbale communicatie. Verbale communicatie bestaat uit alles dat je kunt horen. Het zijn je woorden en je stem. Bij woorden kun je onderscheid maken in hetgeen je zegt, de structuur waarin je het zegt en welke woorden je uitspreekt. In je stem kunnen we nog veel meer elementen ontdekken. Denk bijvoorbeeld aan het tempo waarin je spreekt, je volume, maar ook de kleur van je stem, hoe je articuleert en de intonatie. Alle onderdelen zijn belangrijk in je verbale presentatie. Spreek duidelijk en in een rustig tempo, articuleer goed en varieer in toonhoogte (intonatie) om de aandacht van je publiek bij jouw tekst te houden. Vermijd jargon (onbegrijpelijke vaktaal) en bouw je argument helder op.

Non-verbale communicatie bestaat uit alles wat je kunt zien. Het is je lichaamstaal, ofwel je houding en je gebaren, maar bijvoorbeeld ook wel of geen oogcontact met anderen en de mimiek van je gezicht. Er zijn hierbij nog andere zaken van belang, zoals de plek waar je staat in de ruimte (denk aan de verlichting) en de kleding die je aan hebt.

Zorg voor een zelfverzekerde houding waarin jij je prettig voelt. Forceer je handen of lichaam niet, maar zorg dat je een rustige, relaxte uitstraling hebt. Trek kleren aan waar jij je prettig in voelt.

Durf écht oogcontact te maken met het publiek, de jury en je mede-debaters. Dit is misschien een beetje lastig, maar je zult merken dat dit steeds beter gaat als je hiermee oefent.

Voor zowel verbale als non-verbale communicatie bestaat er niet één perfecte manier. Het belangrijkste is dat jij jezelf durft te zijn en dat je 'present' bent.

Oefening doof en blind

Om je bewust te worden van wat je verbaal en non-verbaal doet en uitstraalt, kun je deze oefening doen, samen met minimaal twee andere mensen. Twee mensen gaan jou observeren terwijl je ze iets vertelt over afgelopen weekend (begin bij de vrijdag en eindig bij de zondag). Eén van de observatoren doet zijn ogen dicht (en is dus blind). Hij kan alleen letten op je verbale communicatie. De andere observator doet zijn oren dicht (en is dus doof) en kan alleen naar je kijken. Hij let hierdoor alleen op je non-verbale communicatie. Na jouw mini-presentatie geven beiden feedback aan je. Wat is ze opgevallen? Hoe kwam je over? Wat straalde je uit? Wat deed je goed en wat was juist storend? Je zult zien dat dit een heel leerzame oefening is.

Indruk maken

Je krijgt nooit een tweede kans voor een eerste indruk. En dat is ook echt zo! Uit onderzoek is gebleken dat recruiters al na enkele minuten weten of ze iemand wel of niet gaan aannemen. De rest van het gesprek heeft daar weinig invloed meer op.

Een goede eerste indruk maken is dus ontzettend belangrijk. Het is handig om te weten wat voor eerste indruk je maakt. Door duidelijk en rustig te spreken, maak je bijvoorbeeld een relaxte, zelfverzekerde indruk. En wil je laten blijken dat het onderwerp je nauw aan het hart gaat, dan is het wellicht juist slim om snel en met emotie te praten. Er klinkt dan passie door in jouw verhaal. Ook de kleding die je aantrekt, geeft een beeld van hoe jij over wilt komen. Naar een sollicitatiegesprek trekken mensen vaak nette kleding aan om verzorgd en professioneel over te komen. Voor een filmavondje met vrienden kies je ongetwijfeld voor een andere outfit.

Door te kijken naar je voorkomen en hier bewust keuzes in te maken, kun je het publiek en de jury voor je winnen.

Overtuigend presenteren

Ga eens bij jezelf na... hoe kan een ander jou overtuigen? Is het wāt de ander zegt, of is het hōe de ander het zegt? Vaak hebben iemands houding en zelfverzekerdheid een grote invloed op zijn overtuigingskracht. Maar wat bepaalt die zelfverzekerdheid precies?

Allereerst is het belangrijk je 'op je gemak' te voelen bij het spreken voor een publiek. Voor veel mensen is spreken voor een groep echt een schrikbeeld. Geldt dit ook voor jou? Er is maar ēē manier die ervoor zorgt dat je je op je gemak gaat voelen: doen, doen, doen. Grijp dus elke kans aan om voor een publiek te spreken. Of dit nu in je studie is of in je werk, je zult gaan ervaren dat je je vanzelf zekerder gaat voelen en dat het je steeds beter af zal gaan. Het is fantastisch om mensen mee te nemen in jouw verhaal!

Om zelfverzekerd over te komen is het belangrijk dat je stevig staat, met beide voeten stevig op de vloer. Daarbij moet je je publiek aankijken terwijl je rustig en duidelijk praat. Zorg ervoor dat je voor iedereen verstaanbaar bent. Struikel niet over je eigen woorden en neem de tijd voor adempauzes.

Een overtuigende presentator is 'in control'. Hij blijft bij de beoogde verhaallijn en heeft tegelijkertijd oog voor de behoeftes van zijn publiek. Een echt goede presentator kan spelen met zijn publiek. Hij stelt tussendoor een vraag of voelt aan de sfeer welke humor op zijn plek is. Pas wel op dat je niet tē zelfverzekerd overkomt, want dit kan opgevat worden als arrogantie. En daar verdien je over het algemeen geen pluspunten mee. Ga eens bij jezelf na naar welke presentator of presentatrice op televisie je graag kijkt, en waarom dan wel. Kun je die pluspunten ook bij jezelf versterken? Blijf dicht bij je eigen natuurlijke stijl en zorg dat je gelooft in wat je zegt. Dit is tijdens het voeren van een debat heel belangrijk. Jij moet geloven in jouw eigen verhaal voordat je anderen ervan kunt overtuigen!



5. Argumenteren

Naast weten hoe je dingen moet zeggen, is het ook belangrijk wat je gaat zeggen. De gesprekspunten die je in een debat presenteert, noemen we argumenten. Argumenten zijn een onderdeel van de retorica, wat staat voor welsprekendheid. De argumenten die je presenteert, zijn de redenen die je aandraagt om je standpunt mee te verdedigen. Met wat creativiteit kun je voor elk willekeurig standpunt voor- en tegenargumenten verzinnen.

Wanneer je argumenteert, gebruik je argumenten om een ander te overtuigen van jouw standpunt. Je geeft de ander redenen om zijn mening te herzien. Een goed argument voldoet aan twee eisen:

- Het is juist. Dat wil zeggen dat het waar is wat je zegt;
- Het is geldig: het gaat over het onderwerp van de debatstelling en niet over iets anders.

In elk debat wordt gedebatteerd rondom een stelling. Op deze stelling kun je een standpunt innemen; je bent het ermee eens of oneens. Soms beslist de debatleider of de organisatie over jouw positie ten opzichte van de stelling, dus of je het eens of oneens bent met een specifieke stelling.

Het uitgangspunt bij debatteren, is dat je altijd verschillende redenen of argumenten kunt aandragen waarom je het eens of oneens met de stelling bent. In de retorica (de kunst van het overtuigen) is er een onderscheid tussen geldige en ongeldige argumenten. Geldige argumenten zijn meestal gebaseerd op feiten of op logische conclusies.

Een voorbeeld:

1. Alle mensen zijn sterfelijk.
2. Ik ben een mens.
3. Ik ben sterfelijk.

Er bestaan echter ook veel ongeldige argumenten. Dit zijn de zogenaamde drogredenen. Deze kun je beter niet gebruiken in een debat. Verderop in dit hoofdstuk vind je meer informatie over drogredenen.

Helderheid

Het helder verwoorden van je standpunt is essentieel tijdens het voeren van een debat. Als men niet begrijpt of je nu voor of tegen een bepaalde stelling bent en jouw bijhorende redenen daarvoor komen niet over, dan wordt het knap lastig om een vruchtbaar debat te houden. Maak meteen duidelijk of je voor of tegen de stelling bent. Het beste is om dit aan het begin of eind van je argument nogmaals aan te geven. Ook als je verder in het debat bent en je wilt het standpunt en de argumenten van een andere debater aanvullen of aanvallen, is het handig nogmaals aan te geven wat je standpunt is. Bijvoorbeeld door te zeggen: "Ik ben het eens met de vorige spreker. Ik wil er nog wel aan toevoegen dat een studiefinanciering ervoor zorgt dat ook studenten met minder vermogende ouders de kans krijgen om te gaan studeren."

Soms werkt spreken in beelden heel goed om je standpunt helder te krijgen. Geef voorbeelden en vergelijkingen zodat mensen helder op het netvlies krijgen wat je bedoelt. Als je het hebt over een zware taak, kun je dit bijvoorbeeld vergelijken met het beklimmen van de Mount Everest. "Het zal geen makkelijke taak zijn om de berg te beklimmen, maar als iedereen samenwerkt moet het ons lukken!"

SEXI

Voor beginnende debaters is het handig je argument in een heldere structuur te gieten. Een veel gebruikt model hiervoor is het SEXI-model.

Het SEXI-model bestaat uit drie stappen:

- State: geef eenduidig je standpunt aan. Vertel of je voor of tegen de stelling bent;
- Explain: leg uit waarom je voor of tegen de stelling bent;
- Illustrate: geef een voorbeeld waaruit dat blijkt.

Een voorbeeld:

- "Ik ben tegen de stelling dat alcohol pas vanaf 18 jaar gekocht mag worden in winkels."
- "Ik denk namelijk dat dit geen verschil uit zal maken, omdat jongeren als ze alcohol willen hebben, daar toch wel aan kunnen komen."
- "Kijk bijvoorbeeld naar mijn buurjongetje van 14. Hij mag nog geen alcohol kopen, maar zijn oudere vrienden halen een krat bier voor hem, die ze dan samen in de tuin opdrinken."

Je hoeft deze drie stappen van het SEXI-model niet altijd te volgen. Want dan ontstaat er een gortdroog debat. Soms is een korte oneliner of een los voorbeeld effectiever. Het SEXI-model kan echt handig zijn als je een nieuw argument inbrengt. Het model geeft je houvast. Je mag de stappen ook door elkaar gooien en bijvoorbeeld beginnen met het voorbeeld. Vervolgens zeg je of je het eens of oneens bent met de stelling en daarna licht je het toe. Je kunt dus met het model spelen en variëren.

LSD

Een goed debat bestaat niet alleen uit zenden, maar juist ook uit ontvangen. Als je in debat bent met elkaar, is het belangrijk te weten dat je over hetzelfde praat en dat je op dezelfde golflengte communiceert. Daarvoor kun je LSD gebruiken. LSD? Jazeker. Maar dan wordt het model bedoeld en niet de drug...

- Luisteren: wat zegt de ander precies?;
- Samenvatten: geef een korte samenvatting van wat je gehoord hebt en check bij de andere debater of je het op deze manier goed begrepen hebt;
- Doorvragen: stel vervolgens je vraag, of vraag je mede-debater om zijn argument nog verder te verduidelijken.

Een voorbeeld:

- Jouw mede-debater heeft veel woorden nodig om duidelijk te maken dat zij principieel tegen abortus is. Jij luistert aandachtig en observeert nauwkeurig haar gebaren en mimiek. Hierdoor kun je zien welke aspecten van haar betoog zij kracht bij wil zetten.
- Als jij het woord krijgt, vat je het betoog van de mede-debater kort samen. "Dus jij vindt abortus onrechtvaardig omdat je stelt dat elk leven een leven is en je vergelijkt het met moord?"
- Met een vraag kun je vervolgens controleren of zij altijd bij haar standpunt zal blijven. "Hoe denk jij over de positie van vrouwen die zwanger zijn geworden na een verkrachting?"

Pas als je goed naar elkaar luistert en helder probeert te krijgen wat een ander bedoelt, voer je een goed debat. Dit omdat je dan inhoudelijk kunt reageren op de ander.

Inhoud

De inhoud van je argumenten is uiteraard van belang. Zo bestaan er sterke en zwakke argumenten. In een debat over de doodstraf is het tegenargument 'de injectienaalden worden steeds duurder', bijvoorbeeld een zwakker argument dan 'de doodstraf is immoreel'. Je voelt zelf al vaak aan of je een sterk of een zwak argument te pakken hebt.

Houd bij de inhoud van je argumenten rekening met de volgende zaken:

Ratio versus emotie

Ondanks dat situaties, feiten en data nog zo nauwkeurig afgewogen worden, en een bepaalde oplossing rationeel nog zo verstandig lijkt, wordt er soms toch voor een heel andere oplossing gekozen. Dit kan te maken hebben met de emotionele lading van verschillende beslissingen. Dit is bijvoorbeeld van toepassing in de discussie over asielzoekers. Als zij na jaren van wachten op een verblijfsvergunning alsnog horen dat zij Nederland moeten verlaten, dan staan er altijd mensen op die deze rationele gang schandalig vinden, omdat zij vinden dat er rekening gehouden moet worden met de emoties. De asielzoeker in kwestie woont immers al jaren in Nederland en heeft allerlei relaties en zekerheden opgebouwd.

Drogredenen

Drogredenen zijn redenen die lijken te kloppen, maar dat niet doen. Vaak lijken drogredenen op het eerste gezicht sterke argumenten, maar zodra je er wat langer over nadenkt, kom je tot een andere conclusie.

Voorbeelden:

- Argument van de onwetendheid, bijvoorbeeld: "Ik heb hem nooit bier zien drinken, dus hij houdt niet van bier";
- Omkeren van oorzaak en gevolg, bijvoorbeeld: "Mensen die in een rolstoel zitten, hebben vaak een ongeval gehad, dus rolstoelen zijn gevaarlijk";
- Beroepen op documenten of papier, bijvoorbeeld: "UFO's bestaan, want dat kun je op internet en in de krant lezen";
- Op de man spelen, bijvoorbeeld: "Maar jij mag hier niks over zeggen, want je hebt zelf ook een schuld";
- Beroepen op medelijden, bijvoorbeeld: "Ik heb hier uren aan zitten werken, dus je moet me gelijk geven".

Creativiteit

Het gebruiken van creativiteit in je argumentatie is van groot belang. Het kan de ander verrassen en het houdt het debat levendig. Uiteraard zijn er 'regels' rondom goede en minder goede argumenten, maar met de regels mag je spelen. Let wel goed op dat je met je creativiteit niet te ver gaat, je kunt dan namelijk in een drogreden vervallen of onduidelijk overkomen als jouw voorbeelden te vergezocht blijken.

Persoonlijke ervaringen

Als je uit persoonlijke ervaring put, laat je merken dat je weet waar je het over hebt. Een betoog wint aan kracht als je uit eigen ervaring spreekt. Dat werkt overtuigender dan wanneer je debatteert met termen als 'ik heb ergens gehoord of gelezen dat...'. Argumenten gebaseerd op eigen ervaringen zijn niet in twijfel te trekken en dit geeft je een voorsprong.

Daarnaast moet je er rekening mee houden dat je eigen ervaring niet iets zegt over wat in de algemeenheid zo is. Wat voor jou geldt, hoeft niet voor iedereen te gelden. Zo is het voor te stellen dat een debater heel helder zijn standpunt weet te presenteren. Hij vindt dat studenten onder de 18 niet verantwoordelijk mogen en kunnen zijn voor de inhoud van hun onderwijsprogramma. Hij heeft meerdere, sterke argumenten voor zijn standpunt. Zijn tegenstander heeft echter aan één zin genoeg om alles weg te vagen. Zij zegt: "Toevallig ben ik 16 en weet ik ontzettend goed wat ik wel en niet wil". Ondanks dat dit wellicht niet geldt voor alle 16-jarigen, weet zij wel vanuit haar eigen ervaringen zijn argumenten weg te vagen. De ronde wordt vast en zeker door haar gewonnen!

Anekdote

Een anekdote knalt. Iets dat je persoonlijk hebt meegemaakt, spreekt tot de verbeelding van jouw publiek. Spreek vanuit de ik-persoon en vertel een verhaal dat je meegemaakt hebt, dat uiteraard verband houdt met de stelling. Hoe meer details, hoe geloofwaardiger. Waak echter voor een oeverloos verhaal. Wees bondig met wat je zegt. Laat je anekdote jouw punt ondersteunen, het kan een voorbeeld zijn van één van je argumenten. Een anekdote vertellen om het vertellen van een anekdote, is niet aan te raden. Zorg dat je weet welke impact jouw anekdote kan hebben.

Humor

Met humor worden in deze context geen grappen bedoeld. Grappen werken over het algemeen niet goed als je aan het debatteren bent, je wordt misschien als een clown beschouwd. Met de juiste humor kun je wel een gouden troef in handen hebben. Heel ad rem en oprecht op iets reageren of

iets heel spontaan kunnen vertellen, werkt vaak in je voordeel. Met een glimlach, een knipoog of een stilte op het juiste moment kun je veel bereiken. Ook een krachtige vergelijking (“Dus de rekening moet al betaald worden, nog voordat de auto door de apk is gegaan?”) kan bijdragen aan een leuke twist. Daarnaast blijft humor vaak goed hangen.

Humor is ontzettend moeilijk aan te leren. Humoristische opmerkingen moeten vanzelf bij je opkomen. Je kunt uiteraard wel bij anderen afkijken hoe zij de zaal weten te bespelen en bedenken waarom je graag naar hen luistert. Zorg ervoor dat jouw humoristische opmerking of reactie nooit ten koste gaat van een ander. Dit omdat het de sfeer in een debat goed kan verpesten. Houd het dus bij jezelf of kom met vergelijkingen die anderen niet schaden.

Oneliners

In één zin het hele argument van de tegenpartij onderuit halen. Dat is de kern van een goede oneliner. Oneliners kun je niet voorbereiden, ze komen ter plekke bij je op. Je kunt wel oefenen met het goed samenvatten van je argumenten in één simpele zin. Daarnaast kun je, als je je goed voorbereid hebt op de argumenten van de tegenpartij, wellicht al een aantal oneliners bedenken die je als reactie op hun argumenten zou kunnen geven.

Opsomming

Uit psychologisch onderzoek is gebleken dat mensen maximaal drie dingen kunnen onthouden. Probeer je standpunt (eens of oneens) te verduidelijken aan de hand van een korte opsomming van bij voorkeur drie argumenten. Ondersteun deze met gebaren en woorden (ten eerste, ten tweede, ten derde, terwijl je meetelt op je vingers) en vat ze ook nog even kort samen. Bijvoorbeeld door in het begin te zeggen: “Ik ga het hebben over...” en aan het eind: “Wat ik heb behandeld is het volgende ...”.

Een goede opsomming is een ontzettend sterke manier om jouw boodschap over te brengen.

Een voorbeeld:

Drie redenen waarom het Nederlands elftal wereldkampioen moet worden, zijn:

1. We hebben de beste spitsen ter wereld;
2. We hebben één van de meest ervaren succescoaches;
3. We zijn de afgelopen jaren uitgegroeid tot één van de beste voetbalnaties.



6. Observeren

Al eerder heb je gelezen dat communicatie een zender en een ontvanger kent. Veel mensen zijn erg druk met het zenden van hun boodschap. Daardoor hebben ze vaak nauwelijks aandacht voor de boodschap van een ander. Hartstikke stom eigenlijk, want alles wat jij vertelt, weet je zelf al. Terwijl je juist iets nieuws kunt leren door goed te luisteren naar een ander, of anderen nauwkeurig te observeren.

Aandacht

Een algemeen advies dat voor veel mensen geldt, is meer tijd en aandacht voor anderen te nemen. Dat kan heel waardevol zijn bij het ontmoeten van nieuwe mensen en bij het realiseren van jouw persoonlijke doelen. Ongeacht wat die dan ook mogen zijn.

Wanneer twee mensen elkaar voor het eerst ontmoeten en zichzelf voorstellen, dan zeggen zij vaak hun voornamen tegelijkertijd waardoor geen van de twee de ander echt verstaan heeft. Door heel even goed te luisteren en pas na de naam van de ander goed verstaan te hebben, je eigen naam te noemen, kun je dit voorkomen. Een andere tip om ervoor te zorgen dat je niet al na vijf minuten, heel pijnlijk, opnieuw naar de anders naam hoeft te vragen, is het herhalen van de naam van de ander. Dus: "Hoi, ik ben Peter". "Hoi Peter, leuk je te ontmoeten. Ik ben Karin." Op die manier blijft de naam van de ander veel beter hangen.

Als jij goed naar een ander luistert, kun je hem ook sneller op zijn gemak stellen. Doordat je de ander beter begrijpt en dat ook laat blijken door in te haken op wat de ander zojuist gezegd heeft, voelt hij zich gehoord.

Jij aan het woord

Als jij aan het woord bent, ben je wellicht geneigd alleen te focussen op wat je zegt en of je niets vergeet. Probeer ook de signalen om je heen op te pikken en zorg voor interactie!

Die signalen kun je pas oppikken als je zelf helemaal ontspannen en 'in het moment' bent. Dat word je langzaam steeds meer. Hoe vaker je debatteert, hoe makkelijker het je afgaat en hoe relaxter je wordt. Maak je niet te druk om het wel of niet oppikken van de signalen, dit ontstaat vanzelf.

Ook het kunnen improviseren en het spelen met het publiek leer je vanzelf. Dit heeft tijd nodig. Verwacht niet dat je in één keer een sterdebater wordt. Probeer debatteren te beschouwen als een interessant spel waarvan je veel kunt opsteken. Geniet ervan en je zult zien dat je stapje voor stapje beter wordt.

Zenden en ontvangen

Als jij aan het woord bent, ben je over het algemeen aan het zenden. Echter, je bent ook continu aan het ontvangen. En juist dát is het allerbelangrijkste, want daarmee kun je erachter komen of de boodschap die je over wilt brengen ook daadwerkelijk overkomt. Wees je daarvan bewust.

Reactie peilen

Zodra je je eerste argument uitgesproken hebt, zul je een reactie zien en horen. Zowel in het publiek, als bij de jury, als bij je mede-debaters. Uit de reactie kun je vaak opmaken of mensen het met je eens zijn of niet en of ze het een goed of slecht argument vinden. Aan de hand van de eerste reactie kun je wellicht je tactiek wijzigen of je argument juist verder toelichten. Daarnaast mag je best je mede-debaters erbij betrekken ("Zijn jullie het met me eens?"). Door de reactie te peilen, weet je waar je staat en weet je beter waar je naartoe moet gaan met je standpunt en argumenten.

Komt de boodschap over?

Hoe weet je nu of de andere partij en het publiek je boodschap hebben begrepen? Het meest belangrijke hiervoor is oogcontact. Door je publiek, de jury en de tegenpartij aan te kijken, kun je zien of ze je boodschap hebben begrepen. Daarnaast mag je, bij twijfel, best af en toe vragen of jouw punt ook daadwerkelijk is aangekomen bij de ander. Onthoud dat je niet alleen voor jezelf spreekt, maar dat het een spel is. Bij debatteren is het erg belangrijk dat je checkt of jullie op dezelfde lijn zitten en elkaar goed begrijpen. Af en toe een controlevraag kan dus absoluut geen kwaad.

ZIJ aan het woord

Ook als je tegenpartij aan het woord is, zijn er veel dingen die je kunt doen om het debat op te luisteren. Besef dat je een gesprekspartner bent en onderdeel bent van het debat. Zit niet vast in je eigen gedachten en redeneringen, maar luister actief en reageer (verbaal en non-verbaal) op de woorden van de andere partij.

Luisteren

Het is belangrijk dat je goed luistert naar de argumenten van de ander. Wees een actieve luisteraar en schrijf mee, zodat je wellicht vragen kunt stellen over hetgeen de ander gezegd heeft. Zeker als de ander je bombardeert met veel argumenten is het handig om mee te schrijven. Door af en toe te knikken, geef je aan dat de boodschap van de ander bij je aankomt. Door je hoofd te schudden, kun je juist duidelijk maken dat je het ergens niet mee eens bent. Ook de LSD-methode komt van pas bij het observeren en goed luisteren. Deze methode is beschreven in hoofdstuk 5.

Met name als iets niet helemaal duidelijk voor je is, kun je je op deze manier toch in de kijker spelen bij de jury en het publiek. Daarnaast maak je het debat er een stuk duidelijker mee.

Zien

Je kunt tijdens het debat niet alleen veel horen, maar natuurlijk ook veel zien. Vaak zie je of de ander een sterk of een zwak argument presenteert en of dit aansluit bij zijn eigen mening. Dit zie je terug in zijn non-verbale communicatie. Naast de andere debater is er nog veel meer te zien, zoals de jury en het publiek.

Jury

Houd de jury goed in de gaten! Hoe reageert zij op de ontwikkelingen tijdens het debat? Waar is zij gevoelig voor? Overleggen de juryleden met elkaar? Allemaal tekenen voor jou om fel te reageren, juist meer terughoudend te zijn of op een andere manier in te spelen op hun gevoeligheden.

Publiek

Wat doet het publiek? Klappen ze? Mompelen ze? Lachen ze? Als je het publiek voor je weet te winnen, sta je al met 1-0 voor. Let dus goed op ze en inventariseer wanneer ze klappen of waarom ze moeten lachen. Slaan de anekdotes aan of is het juist een heel analyserend publiek, welke veel liever harde feiten hoort?

Andere debaters

Uiteraard houdt je je directe tegenstander goed in de gaten, maar ook de andere debaters kunnen laten blijken wat ze ervan vinden. Springen ze allemaal ineens omhoog? Dan wacht jij nog even tot het juiste moment. Of knikken ze mee en geven ze applaus? Dan kun je wellicht veel tegenstand verwachten.



7. Debatteren in teams

Het kan zijn dat je debatteert in een team. Daarbij zijn, naast de eerder behandelde vaardigheden, nog andere vaardigheden gewenst. Denk bijvoorbeeld aan de groepsvaardigheid samenwerken, waarbij je je dient in te leven in anderen en waarbij je zaken moet afstemmen met elkaar. In dit hoofdstuk komen ook de rolverdeling en de groepsdynamica aan bod.

Samenwerking

Vaak vraagt een bepaalde opdracht, bijvoorbeeld het winnen van een debattoernooi, om samenwerking. Het kan zijn dat je de anderen (nog) helemaal niet zo goed kent. Het is dan lastig om in te schatten wat je aan elkaar hebt. Tja, wat te doen? De kern van samenwerken is succesvol omgaan met andere mensen. Je dient het eens te zijn over het doel dat jullie als team gaan behalen, wat daarvoor nodig is en wie vervolgens welke onderdelen oppakt.

Rolverdeling

Het geweldige aan samenwerken is dat je in een team vaak allerlei welkome competenties aan boord hebt. De Britse wetenschapper Meredith Belbin deed in de vorige eeuw volop onderzoek naar de effectiviteit van (management)teams. Zijn waardevolle lessen - jazeke 'zijn': Belbin is een man - kunnen ook van toepassing zijn op debatteams. De onderzoeker stelde acht verschillende profielen op van uiteenlopende teamrollen. Zo bestaan er sterke starters en sterke afmakers. Er bestaan dromers die met plannen komen en realistisch ingestelde mensen die deze ideeën kunnen vertalen naar de praktijk. Door een team te creëren van personen met verschillende teamrollen, zijn de meest uiteenlopende competenties in het team vertegenwoordigd, waardoor het team op de meest uiteenlopende situaties kan anticiperen.

Het kan een enorme eyeopener voor je zijn als je weet wat voor teamwerker jij bent. Als bij de rolverdeling duidelijk geworden is dat een teamlid heel goed is in presenteren, terwijl een ander razendsnel nieuwe invalshoeken weet te bedenken, dan is het verstandig om beide krachten te bundelen en te vertrouwen op elkaars capaciteiten.

Deze informatie over samenwerken in een team is niet alleen waardevol met het oog op jouw positie in een debatteam, maar ook op jouw positie in andersoortige teams met andere mensen.

Misschien zit jij in het team op je werk bijvoorbeeld niet in de juiste rol en zou je door een ander takenpakket, waarbij je verantwoordelijk wordt voor externe contacten, veel meer ruimte krijgen om te groeien. Teamleden vullen elkaar idealiter aan en dit versterkt het team.

Groepsdynamica

Elke groep kent een bepaalde omgangscultuur, een bepaalde groepsdynamica. In jouw vriendengroep heb je waarschijnlijk een andere rol dan op je werk het geval is. Met je familie of bekende collega's ga je wellicht heel anders om dan met onbekende medestudenten met wie je een nieuw project moet opstarten. Een groep heeft altijd invloed op het individu. Deze invloed kan positief of negatief zijn.

Er bestaan verschillende typen groepen:

- Vrijwillige (vriendengroep);
- Onvrijwillige (het gezin waarin je opgegroeid bent);
- Formele (politieke partij);
- Informele (muziekband).

Het proces van groepsdynamica focust zich op dat wat iedereen doet om het veilig te krijgen in een kleine groep mensen, bijvoorbeeld een klas of een hockeyteam. Het gaat hierbij in belangrijke mate om ruimte geven en nemen. Ben jij iemand die de teugels gemakkelijk uit handen geeft, of ren jij zelf altijd voor de kudde uit?

Pas wanneer de groep een stabiele balans qua veiligheid heeft gevonden, en iedereen op zijn gemak is met de onderlinge relaties, kunnen taken succesvol uitgevoerd worden. Nu kan het zijn dat je in het traject van een debattoernooi deze groepsvorming wilt bespoedigen. Het loont dan om met elkaar af te stemmen wat de persoonlijke en groepsdoelstellingen zijn. Vervolgens kun je afspraken maken over hoe de complete groep deze dient te realiseren.

Groepscohesie

Tijd met elkaar doorbrengen om elkaar beter te leren kennen (in verschillende situaties) is verstandig. Het bevordert namelijk de groepscohesie. Je dient elkaar te gaan vertrouwen en

accepteren. De cohesie van een groep is op verschillende manieren te verbeteren. Door druk van buitenaf bijvoorbeeld. Als een afdeling van een bedrijf een tijdslimiet krijgt om een bepaalde opdracht af te ronden, zal er effectief samengewerkt moeten worden om de opdracht voor elkaar te krijgen. Ook het succesvol samen afronden van een taak kan een goede groepsdynamiek bevorderen. Dat zie je bijvoorbeeld bij de winnaars van de plaatselijke zeskamp. Tot slot blijkt dat een moeilijk verkregen lidmaatschap een positieve uitwerking heeft op het groepsgevoel. Waarom anders zouden er elk jaar weer busladingen vol eerstejaars studenten ontgroend worden?!

Je kunt als team op verschillende manieren aan jullie groepsgevoel werken. Ga eens een hapje eten met elkaar, bezoek gezamenlijk een expositie of doe als groep onderzoek naar de thema's die in het debat naar voren zullen komen. Het delen van ervaringen bindt mensen. Daarbij is het van belang dat je je uitspreekt als dingen niet lekker lopen, maar juist ook als je merkt dat het wel op rolletjes loopt. Praat met elkaar en je zult zien dat je elkaar beter gaat begrijpen. Dit alles vergroot de kansen op het succes dat je als groep kunt behalen.





8. Tips & Tricks

In dit laatste hoofdstuk wordt een aantal praktische zaken aangestipt. Het is verstandig deze door te nemen voordat je aan een debat begint.

Kleding

Kleding is in de eerste plaats natuurlijk praktisch. Voor een middagje strand trek je iets anders aan dan voor een dagje skiën. Kleding zet echter ook een bepaalde functie of rol kracht bij. Een rechter draagt zijn toga om zijn onpartijdigheid te symboliseren. Een klaar-over kiest ongetwijfeld voor een meer opvallende outfit.

Voor het voeren van een debat heb jij ook de keuze een bepaalde outfit aan te trekken. Belangrijk is dat jij je er op je gemak in voelt! Je mag gerust een pak aantrekken, maar als je je daarin heel stijf voelt, kun je beter voor meer casual kleding kiezen. Wees jezelf. Mensen zullen het opmerken als je je onzeker voelt, houd dit in gedachten!

Wees op tijd

Deze is niet moeilijk. Wees op tijd. Neem de reistijd naar de debatlocatie op in je agenda zodat je daar ruim op tijd aanwezig bent. Op die manier kun je wennen aan de omgeving, want die is vaak nieuw voor je. Ook ontmoet je hier vaak al de deelnemers van andere teams, waardoor je een beter beeld kunt vormen van de personen met wie je gaat debatteren. Het zou zonde zijn als je daar geen tijd voor hebt. En ook hier geldt: je hebt slechts één kans op een eerste indruk.

Focus

Dagelijkse beslommingen zijn niet welkom. Om het maximale uit een debat te halen, dien je 100% scherp en aanwezig te zijn. Parkeer onbelangrijke gedachten over de bonte was of een gepland tentamen even in een zijstraatje van je brein en maak de hoofdwegen vrij om op je allerbest te zijn tijdens het debat. De tegenpartij zal allerlei nieuwe informatie zenden. Die dien je op te kunnen slaan in je kortetermijngeheugen om er volgens mee aan de slag te kunnen. Wees alert!

9. Nawoord

Je bent op de laatste pagina van dit boek beland. Wij schreven dit boekje voor je omdat we ervan overtuigd zijn dat echte interactie en goede communicatie met een ander niet alleen onmisbaar, maar vooral ook heel leuk kunnen zijn. Debatteren is een heel goede vorm om met elkaar in contact te komen en je kunt een flink stuk wijzer worden van je mede-debaters door goed naar hen te luisteren.

Op basis van de theorie en vooral ook onze eigen ervaringen hebben we aangegeven hoe jij jezelf kunt ontwikkelen tot een sterdebater. Met deze theorie, onze tips en oefeningen heb je een stevige basis gelegd. Het is nu aan jou dit alles te gaan omzetten naar de praktijk. Ga het nut en de voordelen van goed debatteren in het echt ontdekken.

Maak van jezelf een topdebater!

Jerre & Rudy

Over de auteurs

Jerre Maas

Jerre Maas, MSc (1986), is ondernemer en sociaal psycholoog. Na zijn studie besloot hij zich te focussen op het verbeteren van de communicatie- en presentatievaardigheden van anderen. Dat doet hij als presentatiecoach door middel van individuele coaching, maar ook door het aanbieden van trainingen en workshops, het delen van zijn kennis via diverse weblogs en het beschikbaar stellen van verschillende tools. Jerre is eigenaar van Presensatie®, een communicatiebureau dat zich bezighoudt met het effectiever en interactiever maken van evenementen, presentaties en brainstormen. Jerre verschijnt regelmatig op het podium als dagvoorzitter, presentator of debatleider en laat zich kenmerken door zijn aanstekelijke enthousiasme en zijn open en kritische houding.

Rudy van Beurden

Rudy van Beurden, MSc (1987), is ondernemer en bouwkundige. Tijdens zijn studie ontwikkelde hij een voorliefde voor interactieve samenwerking, creatief denken en doelgericht doen. Daarbij ontdekte hij de ongekennde kracht van positieve energie. Zijn absolute persoonlijke missie is het positiveren van de wereld. Daartoe startte hij in 2011 zijn eigen bedrijf, GAAF | positieve energie, waarmee hij

stapje voor stapje mensen betreft in zijn filosofie om het leven met een positieve mindset te leven. Wat gebeurt er als je vaker ja zegt in plaats van dat je automatisch nee zou antwoorden? Hoe is het om je leven met je armen wijd open te leven in plaats van ze demonstratief over elkaar te houden? Rudy heeft jarenlange ervaring met het trainen van jongeren op scholen en in jeugdgevangenissen op het gebied van presentatie- en debatvaardigheden. Ook interviewde hij oud-premier Ruud Lubbers al eens. Rudy zet met zijn bevlogen persoonlijkheid mensen in hun natuurlijke kracht en laat hen stralen.

Jerre en Rudy zijn door het Tilburg Center of Entrepreneurship gevraagd een reeks trainingen te verzorgen voor het Brabants Ondernemerschapsdebat (BOD). Het BOD is een onderdeel van de Global Entrepreneurship Week (GEW). Tijdens de GEW staat ondernemerschap centraal in talloze activiteiten over de hele wereld. Ook in Noord-Brabant worden jaarlijks activiteiten georganiseerd in één van haar steden. Zo krijgen studenten van uiteenlopende onderwijsinstellingen trainingen aangeboden om hun debatvaardigheden te verbeteren. Tijdens een knallend einddebat komen geselecteerde deelnemers van alle onderwijsinstellingen uiteindelijk samen om te debatteren over stellingen die te maken hebben met het thema van de Global Entrepreneurship Week.

Met dank aan

Dit boekje is mede tot stand gekomen met steun van Stichting Leergangen Bedrijfskunde Eindhoven en het Tilburg Center of Entrepreneurship. Wij danken Rob Ross en Tekstbureau Typisch Fem voor hun bijdragen aan dit boek.

Daarnaast danken we onze mede-trainers van de afgelopen jaren, Anna Grebel, Lori Verlaan en Guusje van Kersbergen, voor hun kritische feedback op dit boekje en de geweldige inbreng tijdens de verschillende debattrainingen die we samen verzorgd hebben.



Colofon

Publicatie: Tilburg Center of Entrepreneurship

Ontwerp & opmaak: www.robross.nl

Tekstredactie: www.typischfem.nl

Drukwerk: Prisma Print, Tilburg University

Wat is debatteren precies en hoe doe je het?

Welke vaardigheden heb je ervoor nodig en wat bereik je met een goed debat?

De theorie en vooral de praktische tips en oefeningen in dit boekje helpen je jouw debatvaardigheden te verbeteren. Als je mensen kunt overtuigen van de waarde van je ideeën, kom je verder in het leven. Het boek dient als geheugensteuntje op weg naar het worden van een sterdebater. Doe er je voordeel mee!

Auteurs Jerre Maas en Rudy van Beurden nemen je mee in de boeiende wereld van het debatteren. Bij het schrijven hebben ze vooral gekeken naar hun eigen ervaringen als presentatiecoach, debatleider, dagvoorzitter, presentator, trainer en ondernemer. Dit maakt de inhoud van het boek leerzaam, herkenbaar en meteen toepasbaar in je dagelijks leven. Of je nu student, werknemer of ondernemer bent.



Jerre Maas



Rudy van Beurden