

Stap met debat in verschillende waarheden

Creëer ruimte om verder te komen



Dorien van der Heijden

Of het nu gaat om het ontwikkelen van concepten, het kiezen van innovatieprioriteiten, het opstellen van een strategische visie, er zijn altijd meerdere keuzes. Keuzes die niet louter door harde feiten beslecht kunnen worden en die je niet wil maken op basis van *gut feeling*. Bij het maken van deze keuzes gaat het er niet over om elkaar naar de mond te praten. Je wil juist de randen opzoeken, andere invalshoeken en onverwachte argumenten gebruiken om met overtuiging te kunnen kiezen en je keuzes met kracht te kunnen verdedigen. De spelregels en technieken van het debatteren creëren de ruimte om scherp en creatief argumenten voor en tegen te ontdekken. Om uiteindelijk de eigen mening te overstijgen en vanuit verschillende perspectieven naar het vraagstuk te kijken. Het dwingt je om van voorstander naar tegenstander te switchen en de argumenten los te zien van de persoon. Ervaring met debatteren en inzicht in wat iemand overtuigend maakt of juist niet, helpt om jouw verhaal beter over de Bühne te krijgen. We hebben allemaal de ervaring dat het niet vanzelfsprekend is dat het beste, meest logische plan de voorkeur krijgt. Uiteindelijk gaat het erom of je mensen kan overtuigen en meekrijgen in jouw plannen en argumenten.

Voldoende redenen om met de Yellow Cats onder leiding van **Roderik van Grieken** van het **Nederlands Debat Instituut** aan de slag te gaan met debatteren. En zoals Roderik meteen vertelt, debatteren is een vaardigheid. Een theoretische basis is fijn, maar je moet het verhaal leren door het veel te doen.



Tijdens de bijeenkomst komen twee hoofdonderwerpen aan de orde:

- Hoe overtuig is tijdens een discussie of debat?
- Hoe organiseer ik een goed debat?

In dit verslag een overzicht van de belangrijkste tips en inzichten die aan de orde zijn gekomen.

Vier tips over overtuigend spreken

1. Je overtuigt niet omdat je meer argumenten hebt - niet het aantal maar de **kracht van de argumenten** telt. Een zwak argument dat door je tegenstander onderuit wordt gehaald, doet afbreuk aan al je andere argumenten.
2. Om een argument te laten 'plakken' moet je het uitwerken. Geef mensen de kans om te doorvoelen wat dit argument betekent. Hiervoor zijn veel verschillende technieken, bijvoorbeeld het gebruiken van **voorbeelden**. Een voorbeeld kan heel dominant worden in een debat, een voorbeeld moet daarom echt staan voor wat je wil vertellen en aansluiten bij je publiek.
3. **Discussiëren is reageren**. De ander luistert niet vanzelfsprekend naar je. Door te reageren op de ander vang je zijn/haar aandacht. Een manier om te reageren is bijvoorbeeld kort samenvatten wat de ander heeft gezegd en daar op doorpakken. Ook een directe, simpele vraag is vaak heel effectief. Je eerste taak als spreker is te zorgen dat je welwillende luisteraars krijgt. Begrip opbrengen voor je tegenstander werkt hiervoor vaak heel goed. Ook het debat reframen kan zinvol zijn ("waar het in dit debat nu eigenlijk over gaat"en dan het frame benoemen dat past bij jouw standpunt en dat aansluit bij waar jouw publiek zich in kan herkennen).
4. Denk goed na **op wie je je wil richten**, wie is relevant. Laat je niet meeslepen door iemand die zichzelf op de voorgrond zet.

Van de retorica leren we dat overtuigingskracht ontstaat door vier componenten

- **Logos**: inhoudelijk goede argumenten die logisch zijn.
- **Pathos**: weet je mensen te raken (manieren hiervoor zijn: autoriteit inzetten, onder druk zetten, stijlfiguren, voorbeelden).
- **Ethos**: jouw geloofwaardigheid met deze boodschap. Dit vraagt om na te denken hoe je publiek naar je kijkt en hoe jij op ze moet inspelen gezien het beeld dat ze van je hebben en de boodschap die je wil overdragen.
- **Aptum**: in iedere setting de cocktail van de drie voorgaande punten zo mixen dat het klopt.

Structureren van een goede discussie en debat

- De meeste discussies kennen **drie fasen**: informatieve fase, meningsvormende fase en besluitfase. Je moet voorkomen dat deze fasen door elkaar lopen. Een veel voorkomende valkuil is dat tijdens de informatieve fase al meningen worden gegeven. Het helpt als je duidelijk bij de start van de bijeenkomst zegt dat je eerst vragen gaat bespreken en dan wat mensen ervan vinden.
- Alleen in de meningsvormende fase is het waardevol om debat in te zetten. De **essentie van een debat** is het uitvergroten van een meningsverschil en het ontdekken van de argumenten voor en tegen. In de besluitvormende fase wil je juist overeenstemming en draagvlak.
- Een grote valkuil bij bijeenkomsten is dat er te weinig aandacht is voor **structuur**. Werk bij overleggen met een heldere structuur (doel, tijdspad en werkvormen) en neem de deelnemers daar aan de voorkant in mee. Als mensen weten wat ze kunnen verwachten leidt dit tot een betere discussie en is het makkelijker om de drie fasen uit elkaar te houden.

Ieder debat begint met een goede stelling

De essentie van de werkvorm debat is het bedenken van een goede stelling: waarover zijn we het nu uiteindelijk oneens. De stelling moet echt de **pijn op tafel** leggen.

Stellingen:

- zijn duidelijk
- zijn controversieel binnen de groep
- zijn kort en krachtig geformuleerd (max. 12-15 woorden)
- bevatten geen argumenten
- leiden tot een relevant debat.

Door samen met het team stellingen te formuleren krijg je inzicht in waar de pijn / weerstand zit. Als je concept stellingen hebt is het belangrijk om te bespreken wat voor- en tegenstanders gaan inbrengen en vast te stellen of dit ook is waar je het over wil hebben. **Stel de vraag:** leiden deze stellingen tot het gesprek dat we willen voeren?



Twee hoofdvormen van debat

Een debat kun je in essentie op twee manieren inrichten:

1. Opgelegd standpunt
2. Ren je rot (verdedig het standpunt waar je ook achter staat)

Opgelegd standpunt heeft als voordeel dat het heel goed inzicht geeft in argumenten voor en tegen. Het debat is minder persoonlijk en er komen **beter argumenten** op tafel omdat mensen zich minder genuanceerd uitspreken. Als je voor deze vorm kiest kun je daarna niet meteen overgaan op de besluitfase aangezien mensen eerst gevraagd worden om een standpunt te verdedigen waar ze wellicht niet achter staan. Als ze dat vervolgens heel goed doen, zou dat kunnen leiden tot een besluit dat ze eigenlijk niet willen. Opgelegd standpunt is waardevol om verschillende perspectieven te verkennen en inzicht te krijgen in standpunten die niet vanzelfsprekend naar voren komen in de groep.

Meer weten en oefenen om jouw debatvaardigheden te vergroten:

<https://www.debatinstituut.nl/bibliotheek/>

Mocht je meer willen weten over de Yellow Cats, de bijeenkomsten en onderwerpen, of heb je vragen? [Klik hier voor meer informatie](#) of mail naar km@yellowcats.nl