

"I think debating is the most valuable training whether for politics, the law, business, or for service on community committees. A good debater must not only study material in support of his own case, but must also, of course, thoroughly analyse the expected arguments of his opponent. The give and take of debating, the testing of ideas, is essential to democracy"

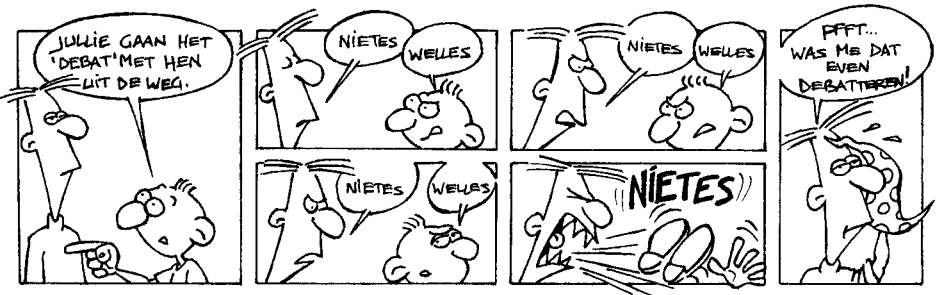
J.F.Kennedy (1960)



1. Debating is...

DEBATING

- gelijk hebben : gelijk krijgen
- nooit opgeven
- improviseren
- teamwork
- argumentatietechniek
- soerenverstand
- effectief/efficiënt overtuigen
- soen



2. De geschiedenis

*Met woorden beheer-
sen wij mensen*

Naast het vuurwerk schijnen de Chinezen ook het debatteren te hebben uitgevonden. Want zegt Confucius niet 'Wie na zijn veertigste nog debatteert, heeft niets van de waarheid begrepen'? Maar in Griekenland vinden we de eerste echte debaters onder de Sofisten, leraars in welsprekendheid. Uit die tijd dateert de nodige theorie, uitgewerkt door de Romeinen Cicero en Quintilianus. Als tak van sport weten we dat in de 14de eeuw de studenten uit Oxbridge elkaar bevochten. Sindsdien geldt debating in de Angelsaksische landen als het voorportaal voor een politieke loopbaan. Dankzij zendingswerk van Engelsen en Amerikanen heeft debating zich verspreid in de rest van de wereld, getuige de vele debating clubs op het Europese continent, in Afrika en Azië. De jaarlijkse wereldkampioenschappen met internationale stellingen als '*Sanctions don't work*' en '*Lovers must not complain*' zijn dan ook een bonte verzameling van recentelijk nog 250 teams.

Debating in Junior Chamber

Sinds voorjaar 1996 mag JC Belgium zich scharen in de rij van NOM's die een eigen Nationaal Debattoernooi hebben. Schotland, Ierland, Denemarken, Nederland en Zweden gingen gen in Europa voor. Op het eerste JCI European Debating Championship – een initiatief van Nederland en België – tijdens het EC '96 in Thessaloniki bereikte JC Belgium de prijs van het beste non-native team.

Met ingang van 1996/1997 organiseert JC Belgium haar debattoernooi in drie talen: Nederlands, Frans en Engels. De winnaars van de 'Engelse' finale vertegenwoordigen JC Belgium op het volgende JCI European Debating Championship.

3. De elementen

*There is a difference
between having
something to say and
having to say something.*

Een doorsnee-discussie vertoont vele overeenkomsten, maar ook verschillen met het speldebat. verschillen die doelbewust het leereffect van het debat als spel moeten vergroten. Over de hele wereld bestaan er talrijke debatvormen, die als gemeenschappelijk kenmerk hebben:

- een stelling
- voor- en tegenstanders
- vaste spreektijden
- de beoordeling door jury en/of publiek

De stelling

In elk debat is de stelling tevoren gegeven. Deze stelling heeft tot doel om direct duidelijk te maken waarover de discussie gaat. Na afloop volgt een uitspraak of de stelling houdbaar is of niet.

Twee soorten stellingen

We onderscheiden beleids- en waardestellingen. De stelling 'Het openbaar vervoer moet gratis worden' gaat over een *beleidsvoorstel*, dat al dan niet uitgevoerd moet worden. De stelling 'Etiquette is overbodig' gaat over een *waarde* die iemand terecht of onterecht toekent aan etiquette.

Beleidsstellingen hebben altijd in zich dat het (huidige) beleid x moet veranderen in beleid y. In de politiek, het bedrijfsleven en tal van andere sectoren wordt dagelijks over dit soort stellingen gediscussieerd.

Waardestellingen doen een subjectieve uitspraak: iets is goed (rechtvaardig, wenselijk, etc.), iets is slecht (onrechtvaardig, onwenselijk, etc.), iets is belangrijker (beter, slechter) dan iets anders. Waardestellingen zie je terug bij discussies over ethische kwesties.

Omdat het debat niet over een objectief vast te stellen waarheid gaat, is de persoonlijke overtuiging van de deelnemers van wezenlijk belang.

Serieus of ludiek

Met deze indeling van stellingen is nog niets gezegd over het serieuze of ludieke karakter. Wie moet debatteren over de stelling 'Er moet een genotstaks komen op pralines' (=beleidsstelling) of 'Liever bieten dan broccoli (=waardestelling), moet creatief zijn in het zoeken naar argumenten.

Korte voorbereidingstijd

Binnen de Jonge Kamer krijg je de stelling meestal kort (bijv. 15 minuten) tevoren, tegelijkertijd met de rolverdeling voor/tegen. Dan ben je genoodzaakt snel argumenten te bedenken en je in te leven. Je leert bovendien snel en assertief te reageren. Een nadeel van een korte voorbereidingstijd is soms de oppervlakkigheid in de argumentatie.

Voor- en tegenstanders

De rol van voor- of tegenstanders wordt bij loting bepaald. Je persoonlijke mening is dus niet zo belangrijk. Dit is niet altijd even gemakkelijk, maar je leert wel om je te verplaatsen in andermans standpunt. De voorstanders hebben het voorrecht om de stelling nader te definiëren en moeten hun stelling tot het einde staande houden. Het eerste en laatste betoog zijn aan de voorstanders. Dit voorrecht genieten zij omdat zij het om argumentatie-technische redenen (bewijslast!) zwaarder hebben dan de tegenstanders.

De tegenstanders hebben de plicht om op de voorstanders in te gaan. Het is verboden - een enkele debatvorm uitgezonderd - dat zij halverwege het debat overlopen naar de andere kant. Als tegenstander heb je maar één doel: de stelling (laten) verwerpen.

Geen zwart-wit

De strikte scheiding tussen voor- en tegenstander klinkt ongenueanceerder dan het is. Niet alleen zijn bij een goed gekozen stelling de winstkansen ongeveer gelijk, ook zitten in principe aan elk argument twee kanten. Het is ongeloofwaardig als voor en tegen het op alle punten met elkaar oneens zijn. Ze kunnen het zelfs grotendeels met elkaar eens zijn, maar op één cruciaal punt een spannend gevecht leveren.

Spreektijden

Gelijke kansen voor voor- en tegenstanders wordt ook vertaald in gelijke spreektijden voor beide teams. De spreektijd ligt momenteel op 2 of 3 minuten per betoog. Bij meer ervaring kan dat 8 of 9 minuten worden (zoals in Engeland en Amerika).

Nemen er meer personen tegelijk aan het debat deel, dan vinden we aan beide kanten een team (met evenveel debaters). In een team van twee of drie debaters heb je samen de argumenten voorbereid. Elk teamlid komt minstens eenmaal aan de beurt voor een betoog.

Opzet, verweer en conclusie

Er is een onderscheid tussen zogenaamde opzetbeurten, verweerbeurten en conclusies. Het debat mag namelijk niet eindeloos duren.

Opzetbeurt = eerste betoog

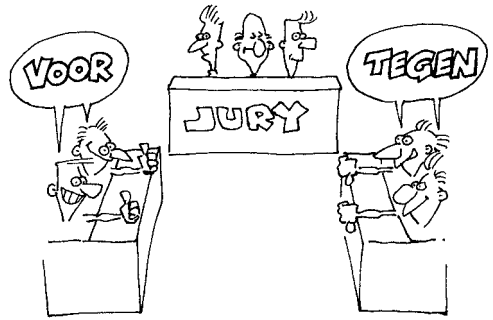
Elk team krijgt eerst de gelegenheid om haar hoofdargumenten naar voren te brengen. Natuurlijk mag de eerste tegenstander daarbij direct reageren op de voorstander. Na de opzetbeurten zijn nieuwe hoofdargumenten verboden. Extra ondersteuning (bewijzen, voorbeelden, etc.) mag altijd.

Verweerbeurt = tweede betoog

Tijdens de verweerbeurten spitst de discussie zich toe. Beide teams proberen de ander te weerleggen en geven extra ondersteuning aan hun eigen argumenten.

Conclusie = derde betoog

In de conclusies geven beide teams een samenvatting van het debat. Het heeft geen zin meer om allerlei details aan de orde te stellen of in herhaling te vervallen. Zowel voor- als tegenstanders schetsen *waarom* het debat in hun voordeel moet worden beslist. Dat gaat gepaard met een (emotionele) oproep om de stelling te aanvaarden c.q. te verwerpen.



De opbouw van het debat

Voorstander 1	opzetbeurt	3 minuten
Tegenstander 1	opzetbeurt	3 minuten
Voorstander 2	verweerbeurt	3 minuten
Tegenstander 2	verweerbeurt	3 minuten
Tegenstander 3	conclusie	1 minuut
Voorstander 3	conclusie	1 minuut

Time-out

Soms mogen debaters een time-out aanvragen. Elk team kan bijvoorbeeld 1 of 2 minuten krijgen om – in noodgevallen – overleg te plegen. Het is niet toegestaan om een time-out aan te vragen tijdens een spreekbeurt.

Beoordeling door jury en/of publiek

Een debat is geen vrijblijvende gedachtenwisseling, maar een test van de stelling. De uitslag van deze test is in handen van een derde : de jury of het publiek. Deze beslist of de stelling houdbaar is of niet. Bij twijfel winnen de tegenstanders.

4. De praktische waarde

Sommige discussies zijn net debatten tussen twee doven...

De belangrijkste elementen uit het speldebat laten zich eenvoudig vergelijken met de praktijk. Daarmee wordt onderstreept dat in een debat belangrijke praktische vaardigheden worden geoefend.

Stelling

In de praktijk winnen discussies aan helderheid en snelheid als duidelijk is waarover het gaat. Vaak begint het met een kreet 'Er moet bezuinigd worden', maar een zinvolle discussie is pas mogelijk als er een stelling ligt als 'De produktiekosten moeten omlaag'. Debatteren leert je om in termen van concrete standpunten te denken en spreken, zonder in vaagheden te blijven steken. De opgelegde rol van voor- of tegenstander heeft een belangrijk voordeel. Zou je alleen conform je eigen mening debatteren, dan bestaat het risico dat je emotionele betrokkenheid je minder gevoelig maakt voor de feitelijke argumenten.

Voor- en tegenstanders

Voor- en tegenstanders behoren los van de persoon te staan. In de praktijk kenmerkt een goede discussie zich doordat de voor- en tegenargumenten in eerste instantie zonder aanzien des persoons over tafel gaan. *Wie* iets zegt doet niet terzake, alleen *wat* er gezegd wordt. Zodoende krijgen de beste argumenten de beste kansen. In de praktijk zul je niet snel tegen je eigen mening in spreken. Weet dan dat ervaren debaters zich goed een eigen (genuanceerde !) mening hebben kunnen vormen. Een debat vereist immers dat je continu kritisch nadenkt, wikt en weegt, om je aanval of verdediging zo zorgvuldig mogelijk uit te voeren.

Vaste spreektijden

Vaste spreektijden maak je - met uitzondering van de rechtzaal en het parlement - nog zelden mee. Maar de zendtijd van radio of televisie, de lengte van de vergadering of eenvoudigweg de aandacht van de toehoorders zorgen voor beperkingen aan je spreektijd. Debatteren leert je om in betrekkelijk korte tijd je standpunt overtuigend over het voetlicht te brengen.

Jury

Argumenten staan niet op zichzelf, maar moeten beslissers overtuigen. Je speelt in op hun houding. Omdat een objectieve 'jury' ontbreekt, zul je ook met individuele-, afdelings- of organisatiebelangen rekening moeten houden. Aan het slot van de discussie valt er een 'oordeel' over je voorstel (lees: je stelling).

5. De typische gebruiken

Debatteren komt van 'débattre' = slaan, stoten, bedingen

Debatten in spelvorm dragen de nodige folklore met zich mee. Ieder land heeft zijn eigenaardigheden. Hieronder volgen een aantal algemene gebruiken.

Opstelling

De opstelling doet denken aan het Engelse Lagerhuis (zie tekening).

Begroeting

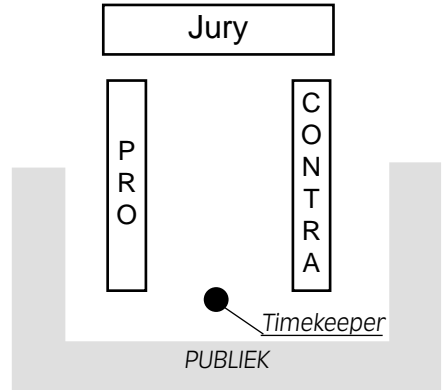
De aanwezigen worden eerst door de debaters begroet, c.q. aangesproken. Bijvoorbeeld 'Geachte jury, meneer de voorzitter, dames en heren'.

Staande spreken

Wie spreekt, vragen stelt of interrumpeert, die staat. Dat geldt ook voor eventuele sprekers uit het publiek. Men spreekt vanachter de tafel, maar het staat debaters vrij om een andere positie in te nemen.

Spreken via de voorzitter

Is er een debatvoorzitter (kan ook middelste jurylid zijn), dan kunnen sprekers hun argumenten via de voorzitter spelen. Zegt een spreker 'u weet als ieder ander', dan bedoelt hij striktgenomen de voorzitter of de jury en nooit de tegenstanders ('zij begrijpen niet...').



Niet elkaar afeiden

Mondelinge instructies tussen teamgenoten zijn tijdens een spreekbeurt verboden. Reik daarom elkaar argumenten op papier aan (in de hoop dat de spreker het kan lezen...). Grimassen, opzettelijk tikken met de pen en overdreven wegwerpgebaren zijn not done.

Handen schudden

Rivaliteit duurt nooit voort na de wedstrijd. De partijen schudden elkaar direct na de uitslag vriendschappelijk de hand.

Heckle

Naar oud-Engels gebruik willen de debaters of het publiek - zonder op te staan - wel eens luidruchtig een opmerking plaatsen: de heckle. Het kan gaan om een woordgrapje (spreker: 'Wij denken dat...'; reactie: 'Laat dat denken maar aan ons over!'), een scheldwoord ('Anarchist!') of simpele kreet ('Dat nooit'). Een heckle is geen echte interruptie, dus het is aan de spreker te bepalen of hij reageert.

Hand op het hoofd

Sommige debaters hebben de gewoonte van de Schotten overgenomen om zodra zij opstaan voor een interruptie de hand op het hoofd te houden. Dit is een beleefde geste en dateert uit de tijd dat een parlementariër even de hoed op het hoofd zette bij het verzoek om een interruptie.

6. De essentie van overtuigen

Be the argument!

Overtuigen is bereiken dat iemand je standpunt overneemt. Aristoteles beschreef reeds dat je daarvoor aan drie zaken moet werken:

- je imago (ethos)
- je vermogen om in te spelen op gevoelens (pathos)
- je argumenten (logos).

Imago en gevoelens vormen de psychologische kanten van je overtuigingskracht. Heb je deze goed onder controle, dan voldoe je aan een ijzeren wet in de communicatie: eerst relatie, dan communicatie!

Je eerste woorden zijn belangrijk

Nog voordat je een woord hebt gesproken, spreekt je verschijning (kleding, houding, gelaatsuitdrukking, reputatie): geloofwaardig, betrouwbaar? En als je begint te spreken wordt dat beeld bevestigd of bijgesteld. Daarnaast tellen voor je imago vooral verstand van zaken en een welwillende houding. Een handigheidje is om – in plaats van jezelf – een ander op te voeren als bron van deskundigheid. Je leent als het ware een stukje imago van een ander.

Leef je in

Een argument staat nooit op zichzelf. Altijd draagt het een bepaalde emotie met zich mee. Soms is die te verwaarlozen, soms weegt die emotie loodzwaar. Het gaat erom dat je je argumenten de juiste emotionele lading kunt meegeven. Met andere woorden, dat je precies die (al dan niet onbewuste) emoties raakt, die toehoorders overtuigen van je gelijk.

Zorg dat je de argumenten kent

Ben je in staat om steekhoudend je standpunt te beargumenteren? Kun je kritiek effectief weerleggen? Doorzie je de trucs van de tegenstander? De harde kern van een overtuigend optreden zijn de argumenten ter ondersteuning van je standpunt.

Op zoek naar de ideale mix van imago, gevoel en argumenten

Beschik je over een in hoge mate positief *imago*, dan worden je argumenten als bijna vanzelf geloofwaardiger. Sterker nog, je kunt waarschijnlijk met minder argumenten af. Ken je de *gevoelens* van anderen en weer je daarop in te spelen, dan heeft dat ook een positief effect op je argumenten. Maar gevoelsargumenten kunnen ook de plaats innemen van verstandelijke *argumenten*. We spreken dan van demagogie. Wie alleen argumenten gebruikt, zonder te beseffen hoe hij of zij overkomt en zonder rekening te houden met de gevoelens, opereert als een robot. Alles komt er keurig op tijd uit, maar niemand voelt zich geraakt.

7. De voorbereiding

*Een taal leren spreken
is gemakkelijker dan
leren communiceren*

Wie binnen 15 minuten vol vuur iets moet bepleiten, heeft baat bij een efficiënte voorbereiding. We onderscheiden vijf stappen.



1. Bepaal de interpretatie van de stelling

Definieer al de sleutelwoorden in de stelling, eventueel met gebruik van een woordenboek.

2. Brainstorm

Schrijf zoveel mogelijk argumenten op. Zet daartoe op een leeg vel papier een verticale streep in het midden. Links daarvan komen de voors en rechts de tegens. Denk ook alvast aan voorbeelden! En probeer van elk argument direct de keerzijde te ontdekken. Alvorens je direct één of andere interpretatie van de stelling (zie hoofdstuk 9) kiest, is het advies om kort te *brainstormen* over de mogelijke invalshoeken voor de stelling.

3. Rangschik de argumenten

Bespreek *kort* het gewicht van de gevonden argumenten. Elimineer vervolgens de zwakke argumenten of houdt ze achter de hand. Probeer met een set van drie sterke argumenten het debat te openen. Denk aan een overtuigende volgorde en treffende voorbeelden.

Systemekaartjes

Als je veel argumenten hebt zijn systeemkaartjes een handig hulpmiddel om alle argumenten uit elkaar te houden. Gebruik één argument per kaartje.

4. De rolverdeling bepalen

Bepaal nu wie welke argumenten gebruikt. Hou in je team rekening met elkaars sterke en minder sterke eigenschappen. Denk daarbij aan het vermogen tot improviseren en een overtuigende manier van presenteren.

5. Bedenk een binnenkomer en een uitsmijter

Wat er ook gebeurt tijdens het debat, begin en eind maken doorgaans veel indruk. Zorg dat je weet waarmee je je betoog begint (anecdote, grapje, one-liner) en waarmee le eindigt (desnoods hetzelfde als het begin).

Tactische aanwijzingen

1. Er is vrijwel altijd een verschil tussen wat je tevoren wil zeggen en wat je werkelijk zegt in het debat. Probeer dus niet alles tot in minuscule details te plannen. Laat je gevoel ook meespelen.

2. Laat de coach de knoop doorhakken, als er moeilijkheden ontstaan over wat er wel en niet gezegd gaat worden.

3. Schrijf de argumenten niet uit tot een speech. Daar ontbreekt niet alleen de tijd voor, maar het maakt je bovendien weinig flexibel in het debat.

4. Moedig elkaar flink aan tijdens de voorbereidingen met suggesties.

8. Spelregels voor JCI-debatten

Er bestaan vele debatvormen over de hele wereld. Met de onderstaande spelregels is ervaring opgedaan op zowel nationaal als Europees niveau binnen JCI. Ze laten enerzijds de debaters veel vrijheid, terwijl ze anderzijds ook minder ervaren debaters een plezierige uitdaging bieden.

Format (jargon voor opbouw van het debat)

eerste voorstander*	3 minuten	opzetbeurt
eerste tegenstander**	3 minuten	opzetbeurt
tweede voorstander	3 minuten	verweerbeurt
tweede tegenstander	3 minuten	verweerbeurt
eerste of tweede voorstander	3 minuten	conclusie
eerste of tweede tegenstander	3 minuten	conclusie

* ook wel regering genoemd

** ook wel oppositie genoemd

- Elk team heeft de mogelijkheid tot één time-out van maximaal 2 minuten.

- De instelling en de rolverdeling (voor/tegen) wordt 15 minuten tevoren bekend gemaakt.

- Interrupties duren maximaal 15 seconden, maar de spreker mag weigeren.

- In de conclusies zijn geen nieuwe argumenten toegestaan.

Teams

Teams bestaan uit twee debaters en eventueel een coach die mag assisteren tijdens de voorbereidingen en tijdens het debat, maar nooit het woord mag voeren.

Jury

De jury bestaat bij voorkeur uit 3 personen, waarvan 1 ervaring heeft met debatteren.

Criteria voor de jury

Inhoud	sterke, originele argumenten en bewijzen
Strategie	opbouw van de betogen, weerleggingen, interrupties en teamwork
Stijl	(non-) verbale presentatie, humor

Beide teams krijgen een score op elk criterium, waarbij de puntentelling als volgt is:

3= veel beter dan het andere team

2= marginaal beter dan het andere team

1= marginaal slechter dan het andere team

0= veel slechter dan het andere team

Awards

Er is een prijs voor het beste team en voor de beste individuele debater.



9. De stelling interpreteren

Wie op zijn 40-ste nog debatteert, heeft nog nooit van de waarheid gehoord

Een heet hangijzer bij debatten is vaak de interpretatie van de stelling. Met de interpretatie van de stelling bepaalt de voorstander namelijk de richting van het debat. Soms lijkt de stelling oneindig veel mogelijkheden te bieden. Maar er zijn grenzen.

Het belang van een interpretatie

Stelregel is dat de voorstanders de stelling altijd in al zijn breedte moeten verdedigen. Dat voorkomt kunstmatige inperkingen en zorgt dat het debat op hoofdlijnen wordt gevoerd (i.p.v. een beperkt issue diepgaand te behandelen). De stelling 'De Jonge Kamer is het beste wat je voor je 40ste kan overkomen', mag niet beperkt worden tot', voor het liefdesleven'.

Echter, soms is de stelling zo vaag geformuleerd (bijv.: België mag niet langer wachten), dat een nadere interpretatie noodzakelijk is. Deze interpretatie (bijv.: ...met het legaliseren van drugs) moet het terrein afbakenen dat je moet verdedigen. De tegenstanders nemen dan tijdens de voorbereiding een afwachtende houding aan. Tenzij de interpretatie in hun ogen ongeloofwaardig is of anderszins niet voldoet, moeten zij de voorstanders volgen.

Beperkingen aan de interpretatie

Is een interpretatie noodzakelijk, dan moet je met twee zaken rekening houden. Ten eerste moet de interpretatie voldoende ruimte laten voor tegenargumenten. Ten tweede moet de interpretatie liggen in de lijn van wat een buitenstaander redelijkerwijs bij de stelling kan bedenken. Probeer dus met je interpretatie bij de *geest* van de *stelling* aan te sluiten. Bij actuele stellingen let je daarom op hoe de media verslag doen van het onderwerp.

Voorbeeld:

Stelling: Alle dierentuinen moeten dicht.

Ongeoorloofde interpretatie:

Alle dierentuinen tussen de elfde en twaalfde breedtegraad die de Oost-Aziatische gele zwerfkanarie huisvesten moeten gesloopt worden.

Geoorloofde interpretatie:

Alle traditionele dierentuinen (met getraliede hokken) in de Benelux dienen gesloten te worden.

Voorkom een truisme

Een truisme is een interpretatie van de stelling die onaanvechtbaar is.

De stelling 'België mag niet langer wachten' mag dus niet worden uitgelegd als 'België moet de werkloosheid te lijf gaan'. Er is namelijk geen tegenstander van deze interpretatie te vinden, omdat iedereen nog steeds vindt dat werkloosheid zowieso bestreden moet worden. Reageer op een truisme door duidelijk te stellen waarom het een truisme is. Stel vervolgens een redelijk alternatief voor. In het gegeven voorbeeld kan dat bijvoorbeeld zijn dat de bestrijding van werkloosheid onder jongeren een hogere prioriteit moet hebben dan die onder langdurig werklozen.

Termen definiëren

Elke belangrijke term in de stelling, waarvan niet op voorhand zeker is dat iedereen daarvoor hetzelfde verstaat, moeten de voorstanders uitleggen.

Voorbeeld:

Stelling: De overheid moet het gokken meer aan banden leggen.

Overheid	=	Gemeentelijke overheid .
Gokken	=	fruitautomaten in cafetaria.
Meer aan banden leggen	=	verbieden voor iedereen onder de 21 jaar.



10. De argumenten

*Argumenten kun je niet
genoeg wantrouwen*

Argumenten vormen het hart van elk debat. Menigeen voelt wel aan wat argumenten zijn, maar er bestaan nog veel misverstanden.

Waarom dienen argumenten?

De voorstander heeft argumenten nodig, omdat hij moet bewijzen dat de stelling waar is. Bovendien moet hij de kritiek van de tegenstander kunnen weerleggen. De tegenstander hoeft 'slechts' de argumenten van de voorstander te weerleggen, maar draagt zelf geen bewijslast. Als tegenstander van de stelling kun je dus volstaan met geïmproviseerd reageren, maar of dat nu 'n sterke strategie is ?

Hoe vind je argumenten?

Bij een korte voorbereidingstijd put je argumenten uit je algemene kennis en bijv. kranten en tijdschriften die je bij de hand hebt. Het is zaak op de hoogte te zijn van wat er in de (actuele) media speelt.

Hoeveel argumenten moet je hebben?

Hoe meer, hoe beter zou je zeggen. Maar dat is niet in alle gevallen waar. Liever drie sterke argumenten, dan tien min of meer goede. De tegenstander hoeft uit de tien argumenten er namelijk maar één of twee verdacht te maken. Lukt dat, dan raken de andere argumenten ook besmet.

Hoe maak je sterke argumenten?

Een argument is pas een argument als het onderbouwd is. Anders is elke uitspraak een loze kreet. Onderbouwen geschiedt door aan te geven *waarom* je iets vindt. Ben je in staat om de *waarom*-vraag telkens te beantwoorden, dan winnen je argumenten kracht.

Omdat je niet alles zelf kunt bedenken, kun je onderbouwen door te verwijzen naar een onderzoek of autoriteit. Voorbeelden noemen is een andere methode ter versterking van je argumenten. Denk verder aan oorzaak-gevolg (als..., dan...) redeneringen of vergelijkingen (wat daar werkt, werkt hier ook).

Gebruik signaalformuleringen

Vergeet niet dat zogenaamde signaalformuleringen een krachtig effect hebben. Het zijn de inleidende of tussenzinnen, die de toehoorder extra opmerkzaam zullen maken: "Ik zou graag drie overtuigende argumenten willen aanvoeren..." "...en nu komt het belangrijkste, namelijk..." "...en om aan te tonen dat de tegenstander volslagen achterloopt..." "...meneer de voorzitter, dit kan gewoon niet waar zijn..." "...en dan kom ik nu aan met mijn conclusie..."

In welke volgorde zet ik argumenten?

Ben je er niet helemaal zeker van dat al je argumenten even sterk zijn, zet dan de minder sterke in het midden van je betoog. Wat namelijk het eerst (primacy-effect) en het laatst (recency-effect) gezegd is, maakt de meeste indruk.



Gebruik de vaste geschilpunten

Een logisch betoog houdt een bepaalde *standaardindeling* in van je argumenten. Ze worden wel standaardgeschilpunten of stock issues genoemd en lopen als een rode draad door de voorbereidingen van het debat zelf en de beoordeling na afloop.

De geschilpunten bij beleidstellingen kun je afleiden uit de vragen:

1. *Waarom* moeten we het huidige beleid vervangen?

PROBLEEM

Voor de volledigheid moet je er twee zaken bij halen:

a. de ernst van het probleem, belangrijk omdat een futiel probleem nooit aanleiding zal geven tot een heuse beleidsverandering. De ernst van het probleem kun je kwantitatief (# gevallen) of kwalitatief (ernst van de gevallen) staven.

b. de oorzaak van het probleem, want als de oorzaak (lees: de schuld) van het probleem in het huidige beleid ligt, dan is dat een goede reden om het nieuwe beleid in te voeren.

2. *Wat* brengt het nieuwe beleid met zich mee?

PLAN

Daar horen bij:

a. de details van het plan

b. de uitvoerbaarheid van het plan, in termen van geld, controle, mankracht, etc

c. de doeltreffendheid van het plan, de effecten van het plan op het gestelde probleem

d. de bijwerkingen van het plan (vergelijk: de bijwerkingen van medicijnen).

Voorbeeld:

Stelling: De overheid moet het gokken meer aan banden leggen.

Voorstander:

1. probleem

Gokverslaving is een groot **probleem** bij jongeren onder 21 j.

+ ernst

Dit is **ernstig**, want het veroorzaakt veel kleine criminaliteit en de kosten van verslavings-therapie lopen flink op.

+ oorzaak

Voornaamste **oorzaak** is de fruitautomaten in de cafetaria.

2. plan

Ons **plan** is: De gemeentelijke overheid moet het gokken via fruitautomaten in cafetaria door jongeren onder de 21 jaar verbieden.

+ uitvoerbaarheid

Het plan is **uitvoerbaar**: de plaatselijke politie moet strenger controleren. Er komen sancties voor cafetariahouders die de nieuwe wet overtreden.

+ doeltreffendheid

Het plan is **doeltreffend** omdat jongeren onder de 21 jaar, de grootste risicogroep, nu niet meer wettig mogen gokken in cafetaria. Dit zal hen ontmoedigen en daarmee kunnen we het gokken in deze leeftijdscategorie effectief bestrijden.

+ bijwerkingen

Het plan heeft volgens ons **geen** zware **nadelen**.

De geschilpunten bij waardestellingen kun je afleiden uit de vragen:

1. Welke waarde vertegenwoordigen de voorstanders?

WAARDE

Voorbeeld: 'Een grotere beperking van het bezit van wapens door burgers is gerechtvaardigd'. Je kiest dan bijvoorbeeld voor de waarde van het menselijk leven, waar de tegenstander wellicht het recht op zelfverdediging tegenover stelt. Ter versterking van de gekozen waarde geef je aan waarom je de gekozen waarde hoger acht dan andere waarden.

2. Op welke situatie willen ze deze waarde toespitsen?

TOESPISING

De toespising geeft het antwoord op de vraag aan welk concreet geval de jury de stelling kan toetsen. Bij bovenstaande stelling kunnen dat bijvoorbeeld recente schietpartijen in de hoofdstad zijn.

3. Waarom is die waarde daarop van toepassing?

TOEPASSING

Heb je eenmaal dat concrete geval bepaald, dan is het zaak om met argumenten jouw waardekeuze in het concrete geval te onderbouwen. Er is geen vaste regel voor het aantal hoofdargumenten. Gebruikelijk zijn er drie of vier hoofdargumenten.

Voorbeeld

Bij de stelling over wapenbezit (waarde: menselijk leven, toespising: verbod op wapenbezit door burgers), kan de toepassing bestaan uit de volgende hoofdargumenten:

1. Wapenbezit door burgers zorgt voor veel ongelukken.
2. Wapenbezit leidt tot moorden uit hartschicht.
3. Wapenbezit leidt tot stijging van het aantal zelfmoorden.

4. Wapenbezit vergroot de kans dat ook kinderen worden gedood.

5. Daarom moet er een verbod komen op wapenbezit door gewone burgers.

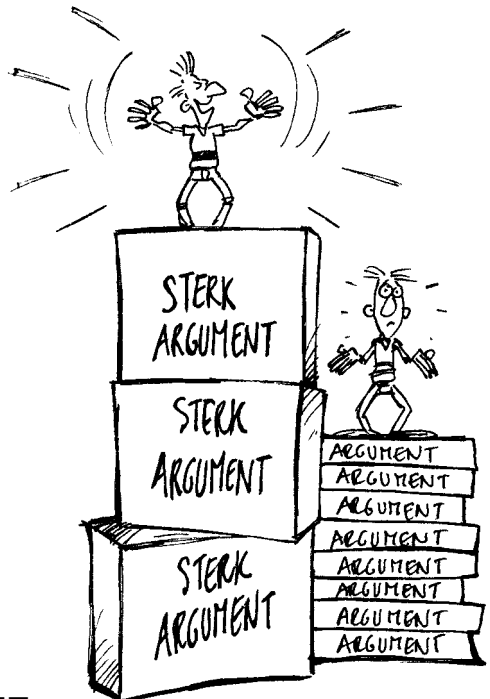
Het laatste hoofdargument is bedoeld als conclusie.

Over argumentatie-strategieën kun je meer lezen in:

Werken aan Debatvaardigheden

Door P.M. van der Geer

Uitgegeven bij Lemma, Utrecht 1995



11. De kunst van het weerleggen

Een goede debater is geen betweter

Door de weerleggingen over en weer blijkt welke argumenten sterk en welke zwak zijn. De kwaliteit en kwantiteit van de weerleggingen biedt de jury een belangrijk aanknopingspunt voor haar eendoordeel.

Grondregel

In een debat is een uitspraak waar ... totdat ze is weerlegd. Weerleggen is het ontnemen van overtuigingskracht aan de andere partij.

Wat weerleg je?

Het voornaamste criterium is: hoe belangrijk is argument x voor de (on)houdbaarheid van de stelling? Een argument is voldoende weerlegd als:

1. de tegenstander niet meer terugkomt op je weerlegging, en
2. de jury overtuigd is van je weerlegging.

Van het tweede ben je nooit zeker. Maar in een onbewaakt ogenblik zie je de juryleden wel eens instemmend knikken. Of zitten ze nog met gefronste wenkbrauwen?

Waaruit bestaat een weerlegging?

Je kunt op twee manieren een argument van de andere partij proberen te weerleggen:

1. bewijzen aandragen dat andermans argument fout of ten minste twijfelachtig is; en/of
2. voorbijgaan aan andermans argument, maar met eigen argumenten (indirect) andermans argument ongedaan maken.

Het spreekt voor zich dat een combinatie van beide punten het sterkst is.

Voorbeeld:

1. 'Je bewijs y is gedateerd' en/of
2. 'Wij hebben een bewijs voor het tegendeel, dat bovendien van recentere datum is'.

Hoe weerleg je?

Er bestaat een overzichtelijke en effectieve methode om een argument te weerleggen:

- Stap 1 Omschrijf het argument dat je aanvalt.
- Stap 2.1. Bepleit waarom dat argument onjuist of onvolledig is en/of
- Stap 2.2. Voer een zelfgevonden tegenargument aan,
- Stap 3 Geef de consequentie aan van de weerlegging.

Wanneer weerleg je?

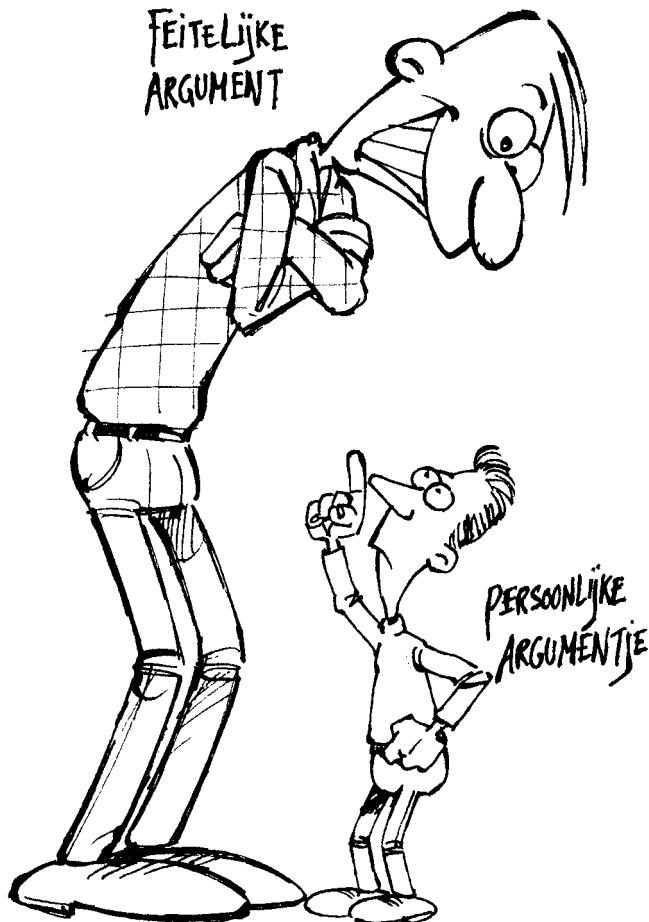
Weerleg altijd in de eerstvolgende spreekbeurt. Hoe eerder je signaleert dat er iets hapert aan een bepaald argument van de tegenstander, hoe beter. En weerleg bij voorkeur aan het begin van je betoog. Zodra de vorige spreker is uitgesproken, doe je er goed aan om direct met de weerlegging te beginnen. Waarom? Het betoog van de vorige spreker ligt nog vers in het geheugen van de jury. Ga dus direct op de vorige spreker in, zo maak je de weg vrij voor je eigen argumenten.

Tactische aanwijzingen

1. Weerleggen staat zelden gelijk aan het herhalen van je eigen standpunt in iets andere bewoordingen. Geef altijd precies aan waar en waarom de ander fout zit.
2. Wordt je geconfronteerd met een spervuur aan weerleggingen, kies dan bewust voor de meest in het ooglopende en belangrijke argumenten. Vermijd op alles in te gaan.
3. Soms is het mogelijk om een hele reeks argumenten in één keer te weerleggen door ze onder dezelfde noemer te plaatsen (ze vallen alle maal in de categorie 'doemdenken')

of aan elkaar te schakelen (domino-effect: als er één valt, vallen ze alle maal).

4. Combineer een weerlegging zoveel mogelijk met een eigen argument (daar komt nog bij dat...).
5. De eerste voorstander kan bij wijze van anticipatie al potentiële tegenargumenten weerleggen. De jury zal daardoor gecharmeerd zijn.



12. De time-out

Woorden mogen alleen dienen om de stilte te verbeteren

Elk team heeft eenmaal de mogelijkheid voor een time-out van 2 minuten.

De time-out is het moment voor het team om naderend onheil voor te zijn of een zojuist uitgedeelde klap te verwerken. Zo kan tussentijds onderling overleg met de coach de kansen in het debat doen keren.

Regel is dat de time-out alleen aangevraagd mag worden vlak voor de eigen spreekbeurt. Een time-out aanvragen voordat de tegenstander het woord neemt, geldt als een poging tot sabotage. Het is evenmin geoorloofd om halverwege het eigen betoog – wanhopig zoekend naar inspiratie – de tijd stil te zetten voor overleg.

Timing van de time-out

Voor de voorstanders is een time-out vlak voor de eigen tweede beurt voor de hand. Dan kunnen de argumenten van de eerste tegenstander goed gepareerd worden. De tegenstander zal wellicht direct na de eerste voorstander – die wellicht verrassend uit de hoek kwam – gelegenheid overleg willen. In het algemeen geldt dat hoe later een time-out in het debat wordt gevraagd, hoe minder het effect op het debat zal zijn.

Het is geen schande als een time-out wordt gevraagd. De voorzitter zal daarom altijd een time-out toestaan. In veel gevallen is zelfs het debat gered, omdat extra bedenktijd oeverloos gezwets kan voorkomen. Let ook eens op het geroezemoes van het publiek tijdens een time-out, ze denken mee...

13. De interrupties

Female parliamentarian interrupts : Sir, you're drunk

Churchill responds : Yes, but tomorrow I'm sober again, while you are still ugly!

Een interruptie is een doelbewuste poging om de spreker terecht te wijzen of het hem lastig te maken. Ze verlevendigt het debat aanzienlijk en test je verbale weerbaarheid.

Inhoud van de interruptie

Het staat iemand vrij om in een interruptie wat dan ook aan de orde te stellen. Een interruptie bestaat vaak uit:

- *een opmerking*: 'Als je zo doorredeneert, kunnen we maar meteen onze biezen pakken!'
- een vraag: 'Kun je aangeven wat de oorzaken zijn van de problemen die je noemt?'
- een *correctie of punt van orde*: 'Voorzitter, graag wijs ik erop dat wij door de tegenstander verkeerd geciteerd worden. Voorzitter, dit is een nieuw argument en daarvoor is het nu te laat.'

De spelregels

- Een interruptie duurt maximaal 15 seconden en gaat ten koste van de spreektijd van de geïnterrupteerde.
- Een spreker kan alleen geïnterrupteerd worden door de tegenstanders.
- Wie interrupteert, staat en wacht tot de spreker het woord geeft.

- De spreker geeft - zodra iemand aan de andere zijde opstaat - zo snel mogelijk aan of hij de interruptie toestaat ('Aan u het woord', etc.) of weigert ('Nee, dank u'). Soms volstaat een uitnodigend of afwerend handgebaar.
- Weigert de spreker een interruptie, dan gaat degene die wilde interrumperen weer zitten.

Tactische aanwijzingen voor de spreker/geïnterrupteerde

- Sta alleen interrupties toe als het je uitkomt. Maak daarom altijd je zinnen af.
- Voorkom alle interrupties af te slaan, laat zien dat je tegen kritiek kan.
- Staat de tegenstander met meer debaters tegelijk op, kies dan de in jouw ogen minst geduchte.

Tactische aanwijzingen voor wie interrumpeert

- Door in een interruptie meer vragen te stellen, bezorg je de spreker veel extra werk.
- Valt een spreker even stil, pleeg dan een interruptie.
- Worden interrupties meermalen geweigerd, sta dan gerust tegelijk met je teamgenoot op. Weigeren wordt dan wel erg lastig.



14. De presentatie

Welk een ellendig surrogaat zijn woorden voor de ogen en het hart

De presentatie van je argumenten kan van grote invloed zijn op de uitslag van het debat.

Let bij de voorbereidingen op de volgende zaken. Ze zijn belangrijker dan je denkt.

1. Opening en afsluiting

Met een aantrekkelijke opening kun je de sympathie van de jury en het publiek winnen. Begin dus nooit zomaar met je eerste argument. Een pakkend begin kan tevens de toon (bloedserieus, lichtvoetig, etc) zetten voor de verdere discussie. Gebruik het slot voor o.a. emotionele argumenten. Een pakkend einde oogst bij het publiek immer veel bijval. Voorkom te allen tijde dat je betoog als een nachtkars uitgaat. Menig debater heeft daarom een citatenboek bij de hand.

2. Pakkende zinnen

Sommige teams zijn sterk in het poneren van pakkende uitspraken (bijv.: Maak van de media geen maffial). Zij vatten kort en bondig samen wat hun standpunt is. Je kunt ze rustig enkele malen herhalen in je betogen.

3. Stiltes

Bedenk dat een fractie van een seconde pauze...aan het slot van een belangrijk argument...het effect van dat argument versterkt.

De non-verbale kant

Het is genoegzaam bekend dat non-verbale communicatie verhoudingsgewijs meer impact heeft dan een stroom van woorden.

Lopen... zoveel als je wilt, maar het is geen wachtlopen. Voorkom ook dat je tussen stoel en tafel staat ingeklemd.

Oogcontact... vaak onderschat. Vergeet de jury niet aan te kijken.

Gebaren... zoveel als nodig, maar maak van jezelf geen draaimolen.

Gezicht... laat verontwaardiging, blijdschap, droefheid duidelijk zien.

Applaus

Uit onderzoek bij politici (Atkinson, 1984) blijkt dat drie stijlfiguren bij uitstek als *Claptraps* – veroorzakers voor applaus – fungeren:

1. Contrasten

Scherpe tegenstellingen formuleren werkt overtuigend, omdat het de zaken eenvoudig voorstelt. Wie 'wij' tegenover 'zij' stelt, verbreedt de eigen achterban en stelt de ander in een minder gunstig daglicht.

2. Drieslagen

Door argumenten in rijen van drie te formuleren, krijgen toehoorders een gevoel van volledigheid. Niet Vlaanderen, niet Wallonië, maar België dient voorop te staan.

3. Nadruk door intonatie en gebaren

Begin je zinnen altijd hoger dan je ze eindigt. Gebaren die van boven naar beneden gaan onderstrepen de woorden telkens als je hand op het laagste punt is.



15. De jury

*De jury heeft altijd
gelijk...ook als ze onge-
lijk heeft*

In een spannend debat vormt de uitspraak van de jury het hoogtepunt. Zeker als de jury daarin de spanning nog verder weet op te voeren.

Functies van de jury

De jury velst een oordeel over winst of verlies, wat gelijk staat aan het aannemen of verworpen van de stelling. Het is gebruikelijk dat de jury haar oordeel toelicht, zodat de debaters ook weten waarom zij hebben gewonnen of verloren. De jury fungeert dus als beslissers, maar ook als 'opvoeder' of 'tipgever'.

De samenstelling van de jury

De jury bestaat altijd uit een oneven aantal personen, die elk een onafhankelijke stem hebben. Unanimititeit is dus niet vereist. Debaters geven meestal de voorkeur aan deskundige juryleden met debatervaring, omdat deze de regels van het spel goed kennen en hun oren vooral spitsen naar de argumenten. Een onervaren jurylid zal zich misschien snel laten leiden door de eigen mening of zich laten overrompelen door een vlotte presentatie. De jury mag dan nastreven zo objectief mogelijk te zijn, maar elk jurylid heeft eigen voorkeuren. Als debater ben je genoodzaakt om ze allemaal tevreden te stellen.

Werkwijze van de jury

De juryleden houden het debat bij op een kolommenschema. Daardoor krijgen zij – als de debaters ten minste duidelijk en begrijpelijk spreken – een getrouw beeld van de gehanteerde argumenten. Vaak maken ze onderaan de kolommen korte aantekeningen over de stijl van de debater (gehaast, goed georganiseerd, humoristisch, etc.).

Om tot een rationeel oordeel te kunnen komen zal de jury niet zozeer het aantal argumenten tellen, als wel de kwaliteit van de argumenten wegen. Zij beschouwt een argument pas weerlegd, als de tegenstander dat overtuigend doet. Daarin herken je de belangrijkste regel voor jurers: *de jury laat de eigen kennis van de stelling buiten beschouwing.*

De criteria voor de jury

De gebruikelijke criteria zijn: inhoud, strategie en stijl. In puntentelling wegen ze alle drie even zwaar, maar bij elkaar opgeteld is argumentatie (inhoud + strategie) belangrijker dan presentatie (stijl).

Inhoud

De inzet van de teams in het begin is hier bepalend. Wat zijn hun hoofdargumenten? Hoeveel zijn het er? Hoe sterk onderbouwd, hoe origineel?

Strategie

Wat gebeurt er met de argumenten gaandeweg het debat? De kwaliteit/kwantiteit van de weerleggingen, de kwaliteit/kwantiteit van de interrupties, teamwork en een consistente boodschap bepalen het succes van een strategie. Teamwork valt hieronder.

Belangrijk uitgangspunt is de verdeling van bewijs- en weerleggingslast. Hebben de voorstanders hun stelling (en interpretatie daarvan) voldoende bewezen? Hebben zij de belangrijkste aanvallen van de tegenstanders voldoende weerlegd? Of hebben de tegenstanders op een belangrijk punt overtuigend de voorstanders weerlegd?

Na afloop bekijken de juryleden dus of de hoofdargumenten van de voorstanders uit de eerste beurt aan het slot nog steeds overeind staan. Zijn door de tegenstanders geen overtuigende weerleggingen gemaakt, dan winnen de voorstanders op dit punt.

Stijl

Alles wat de vorm (dus niet de inhoud) van de argumenten omvat : stemgebruik, gebaren, gezichtsuitdrukking, houding en natuurlijk humor neemt de jury mee onder het criterium 'stijl'.

Natuurlijk zal de jury bedacht zijn op een stijlvolle presentatie ter camouflage van een gebrek aan argumenten. Een wervelende presentatie dient om de (op zich goede) argumenten extra overtuigend over het voetlicht te brengen.

Valkuiken

Juryleden mogen zich niet uitlaten in termen als:

'Wat de voorstander zegt, dat vind ik nou ook...' (niet objectief)

'Volgens mij is de werkelijkheid heel anders...' (eigen kennis gebruiken)

'Ik weet het niet, maar mijn gevoel zegt...' (irrationeel beoordelen)

Het juryformulier

Na bestudering van het ingevulde kolom-schema, kan de jury haar oordeel vellen. Daarvoor dient het juryformulier. Hieronder vind je een voorbeeld van een formulier, zoals dat internationaal wordt gebruikt. De teambeoordeling geschiedt op de criteria: inhoud, strategie en stijl. Daarbij let de jury op de mate waarin waarin de teamprestaties verschillen. Een ruim verschil rechtvaardigt 3-0, terwijl bij twijfel of een geringe mate van verschil de uitslag 2-1 luidt. Het is mogelijk dat de beste individuele debater in het verliezende team zit. Let er bij de puntentelling op dat het totaal van de individuele scores bij het verliezende team nochtans lager is.

Een publieksjury

In plaats van een officiële jury van drie of vijf leden, kan het oordeel ook aan het aanwezige publiek zijn. Het publiek heeft geen vaste objectieve criteria en is natuurlijk extra gevoelig voor een aantrekkelijke presentatie. Om het effect van het debat op het gehoor te meten kan men de zogenaamde *shift-of-opinion* jurering toepassen. Voor aanvang van het debat worden de stemmen geteld: zoveel voor en zoveel tegen. Direct na het debat gebeurt dit wederom. De verschuiving in stemmen (richting voor- of tegenstanders) geeft aan welk team het meest overtuigend heeft opgetreden.

De publieksjury laat zich overigens goed combineren met een officiële jury. De publieksstem is dan bijvoorbeeld twee stemmen waard en de officiële jury (bij drie leden) heeft drie stemmen.

Ethiek...

Wat doet de jury als ze er achter komt dat een argument verzonnen blijkt te zijn of bewust onjuist gebruikt? De jury wordt geacht over de eerlijkheid in het debat te waken. Hoewel het de taak van de debaters is elkaars kwaliteiten te toetsen, kan de jury corrigerend optreden. Een berisping, verlies van het debat en (bij toernooien) diskwalificatie zijn de mogelijke maatregelen. Het spreekt voor zich dat in ludieke debatten debaters die een loopje met de waarheid nemen minder snel worden afgestraft.

De jury als ordehandhaver

Een wat te luidruchtig gehoor, hinderlijk fluis-terende debaters of ernstige overschrijdingen van de tijdslimiet zijn ongeregelheden die rechtgezet moeten worden. Om die reden heeft elk debat een voorzitter, die al dan niet zelf in de jury zit. Hij of zij grijpt in als een debater al te zeer belemmerd wordt in zijn betoog.



16. De coach

A good debater strikes a balance between analysis, evidence and delivery

De coach is een dankbare bron van inspiratie. Het is niet onbelangrijk als de debaters en de coach goed op elkaar zijn ingespeeld.

Tijdens de voorbereidingen

Brainstormen over argumenten en tips voor de presentatie vormen het leeuwendeel van coaching. Lijken de debaters wat eenzijdig in de keuze van hun argumenten, dan kan de coach ook advocaat van de duivel spelen.

Tijdens het debat

Op twee manieren zal de coach assistentie verlenen:

Ten eerste door tijdens de time-outs adviezen te geven.

Ten tweede door tijdens de betogen, korte instructies op papier (sneller, langzamer, luid, zachter, etc.) te zetten, de debater ter harte kan nemen.

Het is niet verstandig om uitgebreide argumenten onder de debater zijn neus te schuiven. Die raakt daardoor vrijwel altijd van zijn stuk en het betoog is daarmee hinderlijk onderbroken. Mondelinge instructies van de coach tijdens een betoog zijn verboden.

17. De wedstrijd

Een goed debater luistert naar de tegenstanders, spreekt de jury aan en voelt mee met het publiek

Vlak voor de wedstrijd krijgen debaters vaak last van hun zenuwen. Het hoort erbij. Maar eenmaal in het vuur van de strijd is dat beklemmend gevoel verdwenen en telt nog maar één ding: winnen.

Onder druk van een debatwedstrijd weet menig debater zijn grenzen te verleggen. Onvermoede inspiratie, vindingrijke weerleggingen, creatieve kwinkslagen zijn geen zeldzaamheid. Laat je gaan en plan niet alles van te voren – het voorkomt dat je stilvalt als je ingestudeerde betoog op is. Een wedstrijd-debat is dus een uitermate spannende en leerzame ervaring.

In wedstrijden debatteer je tegen bekende en minder bekende debaters onder het oog van ervaren juryleden. De kwaliteit van de toernooien worden namelijk niet alleen bepaald door de organisatie en het peil van de debaters, maar vooral - zo leert de ervaring - door deskundige juryleden. Menig wedstrijddeelnemer is het een doorn in het oog, als hij tegenover een jurylid staat dat de regels niet of verkeerd toepast. Daarentegen plegen debaters te 'groeien in de wedstrijd' als zij na elke ronde de welgemeende adviezen van ervaren juryleden opvolgen.

Wedstrijden zijn niet alleen een uitstekende oefening, maar ook een gezellig treffen. De toernooifinales zijn altijd een hoogtepunt, waarbij supporters op soms luidruchtige wijze hun team steunen. En na afloop doet men onder het genot van een drankje, het debat graag nog eens over...

18. De tien geboden voor een debater

Truth arises from disagreement amongst friends

1. ELK DEBAT IS EEN LEERZAME LES.
2. GELOOF NIET DAT DE TEGENSTANDER BETER IS.
3. WEES ONDANKS AL JE KENNIS NOOIT BETWETERIG.
4. LAAT DE RIVALITEIT NOOIT NA DE WEDSTRIJD.
5. MET DE JURY WORDT NIET OVER DE UITSLAG GEDEBATTEERD.
6. EEN DEBAT IS PAS BESLIST ALS DE LAATSTE SPREKER IS UITGESPROKEN.
7. STEL ALLES IN HET WERK OM HET PUBLIEK EN JURY AANGENAAM TE MAKEN.
8. VLOEKEN, SCHELDEN, OMKOPEN EN OBSCENE GEBAREN ZIJN UIT DEN BOZE.
9. KOM NOOIT OP UW EIGEN WOORDEN TERUG. NOOIT. DENK ER ZELFS NIET AAN
10. PERSOONLIJKE AANVALLEN, UITGEZONDERD GROVE BELEDIGINGEN, ZIJN TOEGESTAAN.

Het elfde gebod:

GENIET VAN ELK DEBAT!

19. De ethiek in het debat

Voor sommigen geldt: Keep your mouth shut and be beautiful

Het is niet de eerste keer als een debat aanleiding geeft tot felle discussies over de bedoelingen van debating. In het algemeen geldt dat men debating mag toetsen aan de volgende principes:

- debating dient onvoorwaardelijk de vrijheid van meningsuiting te respecteren
- debating dient het gebruik van logische redeneringen en het best verkrijgbare bewijsmateriaal te bevorderen
- debating dient de vaardigheid te ontwikkelen om effectief argumenten te selecteren
- debating moet deelnemers oefenen in een eerlijke, begrijpelijke en overtuigende presentatie van argumenten voor een publiek
- debating moet deelnemers stimuleren tot een eerlijke en originele inspanning

20. De organisatie (tips)

*Waarom worden er
zoveel boeken over
management geschre-
ven?*

Wie op een kamer- of districtsvergadering een debat(wedstrijd) wil organiseren, moet rekening houden met de volgende zaken:

- Een debat, inclusief voorbereiding en jurering, duurt ongeveer 1 uur. Je kunt tijd winnen door de teams voor een volgend debat zich alvast te laten voorbereiden, als het eerste debat nog gaande is. Effectief ben je dan ongeveer 40 minuten per debat kwijt.
- Ter verhoging van de sfeer is het aardig om een tafelbel te gebruiken. Dat is wat sympathieker dan een hamer, maar beide zijn natuurlijk ook mogelijk. Een bel voor de tijd, een hamer voor de orde ('Order in the House, please').
- Juryleden hoeft je niet altijd van buiten te halen, als de uitverkoren leden zich maar houden aan de regels van objectief jureren. Jureren is bovendien leerzaam.
- Een aardige methode om debaters uit stellingen te laten kiezen is door beide teams afzonderlijk uit een lijst van drie stellingen te geven. Daarover moeten ze binnen 1 minuut hun voorkeur uitspreken. De stelling die ze beide schrappen vervalt. Is dat bij beide teams dezelfde stelling, dan bepaalt loting de keuze van de stelling. Schraapt elk team een andere stelling, dan is de overblijvende stelling voorwerp van debat.

21. De training

*Ubung macht den
Maister*

Net zoals een wedstrijddebat biedt ook het debatteren als trainingsmethode veel plezierige en leerzame momenten.

Een goede debattraining biedt de deelnemers:

- inzicht in wat iemand overtuigend maakt
- inzicht in argumentatie-structuur
- inzicht in sterke/zwakke manieren van redeneren
- oefening in effectief interrumpere(n) (assertief reageren)
- demonstratiedebat op video
- tips voor presentatie/persoonlijke stijl
- 2-4 oefendebatten met feedback op alle facetten

Afhankelijk van de beschikbare tijd kan een training plaatsvinden gedurende een beknopte avondsessie of een uitgebreide dagsessie. Het aantal deelnemers ligt bijvoorbeeld tussen de 15-20.

Benodigd zijn video-afspeelapparatuur, 3 tafels in T-opstelling en een flipover of whiteboard.

*”Geef me zes regels tekst van een eerlijk man,
en ik wijs er iets in aan dat voldoende is om hem op te hangen.”*

Kardinaal Richelieu (1585-1642)

Bron : Werken aan debatvaardigheden - Peter M. Van Der Geer

Trainers Jonge Kamer Vlaanderen :
Gerrit Leman - Katrien David - Carlo van Tichelen

contact : carlo.jci@phobos.be
014/23 28 47

Herwerking : Jonge Kamer Gheel & Thals - 1999

tekeningen
ashkan Harati

lay-out
phobos-belgium