



TIP

De Absolute MustDo's Tijdens Een Debat!

Debatteren is niets minder dan discussiëren met spelregels. Met structuur. En met scherpte.

Het uiteindelijke doel voor de debaters is om de toehoorders, de zaal of de jury te overtuigen. Niets meer, niets minder. Hoewel, het zou natuurlijk fantastisch zijn als je ook nog je opponenten weet te overtuigen maar laten we daar eerlijk over zijn: die kans is niet zo groot. Immers, een hardcore VVD'er zal ook nooit door een vastgeroeste SP'er worden overtuigd. En, andersom. Maar, er zijn wel ongeschreven regels die je overtuiging zullen versterken. We hebben het over absolute MustDo's tijdens een debat. Altijd doen dus... Of, laten.

1. STEL JEZELF (EN JE TEAM) VOOR!

Altijd doen. Onvoorwaardelijk. Stel jezelf en je team voor. Met voor- en achternaam. Eventueel ook nog met functie van de debaters of de autoriteit die er aan hangt. Je toehoorders moeten immers weten met wie ze te maken hebben. Debaters zonder naam (dus, zonder identiteit) zullen niet kunnen overtuigen.

2. SPREEK OPPONENT MET 'U' AAN

Als je discussieert met spelregels, dan gaat het om het tonen van respect. Wie er ook tegenover je staat, de opponent wordt altijd met U aangesproken. En, als er via de voorzitter wordt gesproken, dan zul je de opponent dus nooit rechtstreeks aanspreken. Herhaal in dat geval dan de naam van de opponent om duidelijk te maken op wie of wat u reageert...

3. RICHT JE OP DEGENE DIE JE MOET OVERTUIGEN

We zeiden het al in de inleiding van dit document. De directe (debat)opponent zal niet door jou worden overtuigd. Dus, richt je vooral op degene die je met jou mee wilt krijgen. De mensen in de zaal dus. De jury. Of, als je op de radio bent: de luisteraars. De mensen die invloed kunnen uitoefenen op de vraag of u gelijk hebt of niet: richt je tot hen!

4. CONCRETISEER DE STELLING (voorstanders)

Om te voorkomen dat men langs elkaar heen praat: concretiseer de stelling. Leg exact uit wat de woorden in de stelling betekenen. Ga er niet van uit dat iedereen wel weet waar het over gaat. Wees leidend in je overtuiging.

5. CONCRETISEER DE STELLING (tegenstanders)

Als de voorstanders 'vergeten' de stelling (of een deel van de stelling) te concretiseren, grijp dan als tegenstander je kans. En concretiseer dat gedeelte waarover dus nog onduidelijkheid bestond. Die visie wordt dan leidend voor de definitiebepaling van de inhoud van het debat.

6. GEEN PERSOONLIJKE AANVAL

Een persoonlijke aanval is 'not done'! We respecteren elkaar. We zijn het alleen over de inhoud niet met elkaar eens. Het debat gaat over de inhoud, niet over personen!



7. RESPECTEER DE REGELS VAN INTERRUMPEREN

Debatteren is discussiëren met spelregels. Respecteer onvoorwaardelijk de regels die gelden met betrekking tot het interrumpen. De spreker is bovendien de baas over zijn eigen spreektijd; hij bepaalt of hij wel of niet een interruptie toelaat.

Maar, als een interruptie wordt toegelaten, stel dan vooral een vraag, als interruptant. En, doe dat kort en bondig. Binnen 10 seconden. En dán ga je weer zitten. Je bent immers in de spreektijd van de spreker.

Voor de spreker geldt ook een duidelijk devies: als je een interruptie niet wilt toelaten, dan geef je dat duidelijk aan. Je laat de kandidaat-interruptant niet bungelen...

8. SPORTIEVE INTERPRETATIE VAN DE STELLING

Debatteren is fun. Debatteren is leuk en leerzaam. Dus, interpreteer de stelling sportief. Maak er geen onmogelijk debat van met mitsen en maren en dwarsverbanden die je wilt leggen die feitelijk niet relevant zijn. Zoek in de debatsport ook naar de werkelijke maatschappelijke connectie van de stelling!