



PETER VAN DER GEER & SHARON KROES

OVERTUIGEND DEBATTEREN

Alle technieken, tips en trucs



OVERTUIGEND DEBATTEREN

Overtuigend debatteren

Alle technieken, tips en trucs

Peter van der Geer en Sharon Kroes



Meer informatie over deze en andere uitgaven kunt u verkrijgen bij:
Sdu Uitgevers
Postbus 20014
2500 EA Den Haag
tel.: (070) 378 98 80
www.sdu.nl/service

© 2009 Peter van der Geer/Sharon Kroes
Academic Service is een imprint van Sdu Uitgevers bv

Ontwerp omslag: Studio Jan de Boer, Amsterdam
Zetwerk: CO2 Premedia bv., Amersfoort
Foto's: Andrew Kerr, ANP, Emile Vermeulen (O & I), Hollandse Hoogte, IPO, Lennart Boven (O & I),
Remko Pouw (O & I), Jeroen Hiemstra

ISBN 978 90 5261 728 2
NUR 801 en 624

Alle rechten voorbehouden. Alle auteursrechten en databankrechten ten aanzien van deze uitgave worden uitdrukkelijk voorbehouden. Deze rechten berusten bij Sdu Uitgevers bv.

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden vervaelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van reprografische vervaelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16 h Auteurswet, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 3051, 2130 KB Hoofddorp, www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet) dient men zich te wenden tot de Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten Organisatie, Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.cedar.nl/pro). Voor het overnemen van een gedeelte van deze uitgave ten behoeve van commerciële doeleinden dient men zich te wenden tot de uitgever.

Hoewel aan de totstandkoming van deze uitgave de uiterste zorg is besteed, kan voor de afwezigheid van eventuele (druk)fouten en onvolledigheden niet worden ingestaan en aanvaarden de auteur(s), redacteur(en) en uitgever deswege geen aansprakelijkheid voor de gevolgen van eventueel voorkomende fouten en onvolledigheden.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without the publisher's prior consent.

While every effort has been made to ensure the reliability of the information presented in this publication, Sdu Uitgevers neither guarantees the accuracy of the data contained herein nor accepts responsibility for errors or omissions or their consequences.

Inhoudsopgave

Voorwoord	7
Inleiding	9
1. Nog 24 uur te gaan	11
Over argumentversterkers, de stresstest en de zenuwen	
2. De sterke opening	29
Over het spotlighteffect, crowdsourcing en schoten voor de boeg	
3. Slim verdedigen en aanvallen	41
Over opposite linking, guerillatechnieken en de zandzakstrategie	
4. Grip op het debat	65
Over denkdruk, de Fünfsatz en de heckle	
5. Dwarsliggers	93
Over het Chinese argument, dooddoeners en red herring	
6. Op het randje en over de schreef	113
Over de belangenblokkade, ad hominem en liegen	
7. Spelen met publiek	131
Over Obama, claptraps en stoorzenders	

8. Scoren in de laatste minuut	147
Over winnen, verliezen en de esprit d'escalier	
9. Meedoen is eisen stellen	155
Over Plato, Lagerhuisdebatten en Chatham House Rule	
10. Doe de debattest	167
Ontdek uw favoriete debatstijl	
Epiloog	175
Lijst van belangrijke debattermen	177
Bibliografie	191
Namenregister	195
Termenregister	197
Over de auteurs	199

Voorwoord

Ik hou – net als u – van levendige en spannende debatten. Als voorzitter van de Tweede Kamer waakte ik over de regels en de goede sfeer in het debat. Tegenwoordig daag ik als dagvoorzitter graag mensen uit tot meer debat. Overal waar we besluiten nemen of ideeën uitwisselen, vind ik een goed debat noodzakelijk. Een goed debat is voor mij ook een aantrekkelijk debat.

Hoe krijgen we aantrekkelijke debatten? In de eerste plaats door elkaar aan bepaalde regels te houden. In het debat geldt het recht van de sterkste, maar wel binnen de spelregels van goed fatsoen en hoor en wederhoor. Ik vind dat we elkaar best strenger de maat mogen nemen in het debat.

In de tweede plaats hecht ik aan een gezonde debatacultuur. Wie een standpunt inneemt, moet bereid zijn dat publiekelijk te verdedigen. Dat vergt moed en de geest van *agree to disagree*, waardoor we beter om leren gaan met tegenstellingen.

Ten derde vergt een aantrekkelijk debat de nodige debatvaardigheden. Goede argumenten moet u sterk brengen, zwakke argumenten wilt u overtuigend weerleggen en debattrucs mogen op u geen vat krijgen. Dat maakt elke burger weerbaar in discussies.

De kwaliteit van onze democratie is onlosmakelijk verbonden met de kwaliteit van onze debatten. Ik hoop daarom dat vele kiezers en gekozenen hun inspiratie voor de kunst van het debatteren uit dit boek zullen halen. Zij kunnen hun voordeel doen met de vele praktijkvoorbeelden en tips.

Frans W. Weisglas
Oud-voorzitter van de Tweede Kamer

Inleiding

Als *debate watchers* kijken we soms met gekromde tenen naar debatten. Een sterk argument sneuvelt door een slappe presentatie, een zwak argument blijft onweerlegd. Debattrucs zetten ongemerkt iedereen op het verkeerde been en wat begint als een debat eindigt in een verbale vechtpartij. Het ontbreekt in het debat vaak aan inzicht en aan beheersing van debatvaardigheden.

Onze klanten stellen talrijke vragen die iedereen zich stelt zodra hij in debat moet. Wij geven u de antwoorden, met pakkende voorbeelden uit Amerikaanse verkiezingsdebatten, het Britse Lagerhuis, Haagse kamerdebatten, uit tv-programma's als Pauw & Witteman, uit wedstrijddebatten en uit discussies op conferenties en inspraakavonden. Met als resultaat een scala aan debattechnieken en -trucs die u direct toe kunt passen.

In het hoofdstuk *Nog 24 uur te gaan* helpen we u goed voorbereid in het debat te verschijnen. *De sterke opening* bespaart u een hoop discussie. *Slim verdedigen en aanvallen* geeft u tactisch inzicht in het spel en *Grip op het debat* zorgt ervoor dat u geen speelbal in de discussie wordt. Omdat er in elk debat *Dwarssliggers* zijn, loodsen we u langs de belangrijkste obstakels. Wordt het erg heftig, dan blijft u overeind dankzij *Op het randje en over de schreef*. Als u kritisch bent over de opzet van een debat, vindt u inspiratie in het hoofdstuk *Meedoen is eisen stellen*. Doe ten slotte de *Debattest* en bekijk de lijst met belangrijke debattermen en technieken achterin.

Wij wensen u veel debatplezier!

Wilt u reageren op ons boek? Stuur een e-mail naar info@debat.nl.

Peter van der Geer en Sharon Kroes, Debat.NL

Think today, speak tomorrow.

Engels spreekwoord

Het komt niet aan op het aantal argumenten, maar op de kracht ervan.

Marcus Tullius Cicero, redenaar

I think debating is a most valuable training whether for politics, the law, business, or for service on community committees. (. . .) The give and take of debating, the testing of ideas, is essential to democracy. I wish we had a good deal more debating in our institutions than we do now.

John F. Kennedy, president

Hoofdstuk 1

Nog 24 uur te gaan

Over argumentversterkers, de stresstest en de zenuwen

'Barack Obama vliegt morgen naar Florida voor de voorbereiding van het eerste debat. Advocaat Greg Craig zal John McCain spelen en Obama het vuur aan de schenen leggen. Een van de doelen van de voorbereiding is om te proberen Obama zo boos te krijgen dat hij uit zijn rol valt.'

Democratische campagnemedewerker Kirsten Verdel.

Morgen is het zover, u gaat in debat. Wat u echt op een rijtje wilt krijgen, zijn uw standpunt, uw argumenten en de wijze waarop u ze denkt te presenteren. Hebt u dat voor elkaar, dan kan een *stresstest* geen kwaad. En bedenk ook alvast wat u morgen aantrekt. Gaat u nu ook nog alle kranten lezen? Ontspan en onderneem doelbewust enkele acties.

Ik heb nog nooit gedebatteerd . . .

Misschien hebt u inderdaad nog nooit gedebatteerd en wilt u snel weten wat u te doen staat. Dan doen we niet ingewikkeld. Tien tips behoeden u voor de ergste rampen en met een beetje geluk vindt iedereen na afloop dat u zich knap hebt gered. We raden u natuurlijk aan om wat meer tijd te nemen voor de voorbereidingen, maar dat zit er blijkbaar op dit moment even niet in.

Debating for dummies

1. Voordat u gaat spreken: glimlach alsof u bekenden ziet.
2. Begin ontspannen. 'Hebt u het gelezen in de krant?' Zo stelt u iedereen op het gemak.
3. Citeer grote namen. Obama gaat erin als koek, net als Clingendael en de NRC.
4. Beweeg heel rustig als u spreekt. Zo stijgt uw autoriteit tot grote hoogte.
5. Cijfers moet je zien: '150.000 werklozen is drie maal de Arena.'
6. Zoek met uw stem de bas en het tempo van een burgemeester. Opstelten is er beroemd om geworden.
7. Tegenargumenten? Negeer ze met mate, u hebt nog meer te doen.
8. Alles mag in hokjes, behalve uzelf. 'Wat u beweert, zeggen ze in België ook.'
9. Zijn uw argumenten op? Herhaal ze. Sociaal en sterk, Sterk en sociaal.
10. Schud ook na afloop de handen van de andere deelnemers.

Wanneer heb ik een sterk standpunt?

U hebt een sterk standpunt als het niet bij het eerste zuchtje tegenwind onderuit wordt gehaald of compleet wordt genegeerd, de grootste angst van elke debater. Met een beetje brainstormen of gewoon wat bedenken komt u niet van die onzekerheid af. Zorg dat uw standpunt ongeschonden door de *driekeerwaarom-methode* komt, dan hebt u prijs. Hoe werkt die methode?

Stel, er is een discussie over de vraag wat voor onderzoek er moet komen naar de Irak-oorlog. U vindt dat het onderzoek onafhankelijk moet zijn. Hoe zorgt u dat dit een stevig standpunt wordt?

Door uzelf telkens de *waaromvraag* te stellen. Dat levert u een standpunt op met solide argumenten.

U begint met uw standpunt. Dus: er moet een onafhankelijk onderzoek naar de oorlog in Irak komen. Daarna komt de eerste waaromvraag. In dit geval is de vraag: waarom moet er een onderzoek komen? Het antwoord is dat de regering weinig openheid van zaken geeft en vragen niet wil beantwoorden. Een goed punt. Maar u gaat door.

Nu luidt de vraag: waarom moet dat onderzoek onafhankelijk zijn? Dit antwoord is ook niet al te moeilijk. Dat is omdat de regering zelf betrokken is bij de oorlog en moeilijk zichzelf kan onderzoeken. De derde waaromvraag luidt: waarom kan de regering zichzelf niet onderzoeken? Het antwoord is evident. Het zou de schijn van partijdigheid opwekken, waardoor niemand bij voorbaat het onderzoek serieus zou nemen.

Alle ingrediënten zijn nu aanwezig voor een waterdicht standpunt. De kunst is nu om het publiek mee te nemen in het verhaal. Begin daarom altijd met uw antwoorden op de waaromvragen (3, 2, 1). Onontkoombaar dringt zich zo de conclusie op dat er twijfels zijn ontstaan over de handelwijze van de regering. Het is onmogelijk dat de regering deze zelf onderzoekt omdat zij hier zelf bij betrokken is. Het zou de schijn van partijdigheid opwekken en ervoor zorgen dat niemand het onderzoek serieus neemt. Het gaat hier om belangrijke zaken als weinig openheid willen betrachten en vragen niet willen beantwoorden. Daarom moet er een onafhankelijk onderzoek naar de oorlog in Irak komen.

Tip

Geef bij voorkeur eerst de argumenten en dan uw standpunt. U houdt de spanning erin, dus luistert iedereen beter. Dat scheelt u een hoop onbegrip en voortijdige kritiek.

Hoezo willekeur?

Als u zich opwindt over een misstand ('Schande!') dan hebt u uw standpunt eerder dan uw argumenten. Die komen pas na enig nadenken. U wilt namelijk voor uzelf rechtvaardigen dat u gelijk hebt. Dit heet *argumentatieve willekeur*, omdat eerst het standpunt er was en u pas later de argumenten erbij bedenkt. Oud-Lagerhuisdebater Frits Huffnagel: 'Geef mij een standpunt en ik bedenk de argumenten er wel bij.' Het maakt wedstrijddebaters soms onuitstaanbaar. Voor of tegen de doodstraf? Het maakt hen niet uit, beide standpunten verdedigen ze met verve. Maar wat vinden ze nou echt? Hetzelfde verwijt krijgen politici: ze veranderen iets te snel van standpunt. Is dat draaikonterij of voortschrijdend inzicht?

Hoe versterk ik mijn argumenten?

'Het probleem met u is dat u altijd iets stoers en stevigs zegt, maar op het moment dat de argumentatie dan wat verder moet of dat je er intellectueel over moet doordenken, dan haakt het nogal eens bij u.'

Dit verwijt van Alexander Pechtold tijdens het Verantwoordingsdebat 2009 wilt u natuurlijk niet naar het hoofd krijgen. U hebt tenslotte een sterk en doordacht standpunt. Daarom moet u op zoek naar argumentversterkers. Maar op welke manieren kunt u uw standpunt dan het beste onderbouwen? Aan de harde kant hebt u feiten en cijfers, aan de zachte kant voorbeelden, vergelijkingen en gevoelens. Zorg dat u ze allemaal aan uw kant hebt.

Onbetwistbare feiten

Feiten zijn feiten, daar kan niemand omheen. Dat dacht u. Is de uitspraak 'Het is nu eenmaal een feit dat medisch specialisten overbetaald worden' een feit? Of een mening? Strikt genomen kunt u met feiten nooit aantonen dat iets waar is. Wel dat iets *niet* klopt. Want hoeveel witte zwanen moet u gezien hebben voordat u zeker weet dat er geen zwarte zwaan be-

staat? Kennedy wist daarvan: ‘I don’t think it’s possible for mister Nixon to state the record in distortion of the facts with more precision than he just did.’ Vergeet het dat u een debat op feiten kunt winnen. In het debat tellen de feiten mee, maar geeft de interpretatie van de feiten de doorslag. Wie feiten in het debat wil, moet erg zeker van zijn zaak te zijn. In Amerika gaan kandidaten door de mangel van *FactCheck*, een organisatie die politici wil afrekenen op hun uitspraken: Obama en McCain namen het in verkiezingsdebatten niet zo nauw met de waarheid. Als u feiten wilt gebruiken, vermeld dan altijd de bron. Zo voorkomt u voortijdige vraagtekens van uw tegenspelers.

Harde cijfers

‘Uit onderzoek moet nog blijken dat we gelijk hebben’ is een rake parodie onder debaters. Cijfers kunt u overal vinden, maar uw tegenspeler kan dat ook. Met cijfers krijgt u moeilijk een voet aan de grond in het debat en het publiek zit ook niet te wachten op een pingpongwedstrijd van getallen. Bovendien hebt u geen behoefte aan kritische vragen als: wat is in de cijfers begrepen? Hoe actueel zijn de cijfers? Hoe is er gemeten? Cijfers zijn vooral interessant als u ze in verhouding zet. De Iraanse president Ahmadinejad in het verkiezingsdebat over uraniumverrijking tegen zijn rivaal: ‘Jullie moesten bedelen om drie centrifuges. Er draaien nu zeventuizend centrifuges. Amerika is bang voor ons.’

Sprekende voorbeelden

‘Ik kan mijzelf net zo goed voor heel Nederland uitkleden,’ zegt Mieke, en voegt de daad bij het woord in de SP-commercial tegen bezuinigingen in de zorg. De oude vrouw krijgt namelijk toch iedere dag een andere verzorger op bezoek. Het publiek heeft weinig op met antibezuinigingsbetogen, maar een naakte bejaarde maakt alles ineens voelbaar. Dat bespaart u een hoop woorden.

Het effect van een voorbeeld werkt als het oproepen van een krachtige getuige. Die staat gebrand op het netvlies. Zien is geloven.

- Zorg dat u altijd meer dan één voorbeeld bij de hand hebt, om te voorkomen dat u op één voorbeeld wordt gepakt.
- Hoe meer details een voorbeeld omvat, hoe geloofwaardiger voor het publiek.
- Breng uw voorbeelden niet absoluut ('Het beste bewijs is het voorbeeld dat ...') maar bescheiden: 'Het is maar een voorbeeld.'

Wilt u uzelf als voorbeeld noemen? Het publiek is geneigd mensen te geloven die aan den lijve hebben ondervonden wat ze beweren. Hoog op de lijst van technieken om een betrouwbare indruk te maken, staat de persoonlijke ervaring. Wie zelf iets heeft meegemaakt, weet waarover hij praat en wekt vertrouwen: 'Toen in mijn eigen bedrijf vorig jaar ...' Het zou tamelijk bot zijn als een tegenstander uw persoonlijke ervaring als onbenullig afdoet.

Krasse vergelijkingen

'Als ik de heer Kelder ervan zou willen beschuldigen dat er in zijn redactielokalen net zoveel cocaïne wordt gebruikt als bij andere kantoren koffie wordt verwerkt, wil ik dan een discussie over het cocaïnegebruik in het algemeen initiëren of wil ik dan Kelders reputatie beschadigen?' aldus strafpleiter Moszkowicz.

Met een sterke vergelijking of metafoor kunt u een hele vracht argumenten in één beeld samenvatten. De *war on terror* is niet meer dan retoriek, maar legitimeert een aanpak met militaire middelen. Als het beeld krachtig en origineel genoeg is, waagt niemand in het debat de vergelijking onderuit te halen. Ook al weet iedereen dat elke vergelijking ergens mank gaat, het is per slot van rekening slechts een vergelijking.

Na het zuur komt het zoet, het dak repareren als de zon schijnt, Nederland is ziek – de meeste vergelijkingen zijn clichés. Durf origineel te zijn. De Amsterdamse wethouder die kraken vergeleek met het stelen van een fiets, moest daar snel van afstappen. Maar crisismaatregelen vergelijken met het verschuiven van de dekstoelen op de Titanic doet

het altijd goed. Spijt van zijn vergelijking had de debater die mannen-besnijdenis vergeleek met ‘het knippen van de nagels.’ Zijn opponent bij interruptie: ‘Ik durf hier op het podium mijn nagels wel te knippen. Ik daag u uit om ...’

Echte gevoelens

Het is in het debat geen uitgemaakte zaak wat zwaarder weegt: feiten of gevoelens. Bedien u daarom altijd van beide. Als vicepresidentskandidaat Richard Nixon veel kritiek krijgt omdat hij op illegale wijze geld zou hebben verkregen, moet hij zich op televisie verantwoorden. Daar stelt hij glashard door niemand te zijn gefinancierd, behalve door iemand die hem een cockerspaniël heeft geschonken voor zijn dochters. Geëmotioneerd vertelt hij dat zijn kinderen zo dol op hond Checkers zijn dat hij er niet aan denkt om die terug te geven. Dit is de *Checkers Speech* gaan heten. Een man met een brok in de keel, die praat over kinderen en dieren – tegen zoveel gevoel kan niemand op.

Hoe formuleer ik mijn argumenten scherp?

Kort en bondig formuleren is in een debat een must. Debaters gebruiken daarvoor het *SEXI-model*, dat hen in staat stelt om onder tijdsdruk scherp te formuleren. SEXI is de afkorting voor State, EXplain en Illustrate. Stel dat u zou pleiten voor subsidie op hybride auto’s en een van uw argumenten is het ontzien van het milieu. Hoe ziet uw formulering er dan uit?

De eerste stap (state) is niet meer dan de aankondiging. Iedereen weet meteen waar u het over wilt hebben. Voorbeeld: ‘Dames en heren, laten we het eens hebben over het milieu.’ Het is de aankondiging van uw argument.

De tweede stap (explain) beantwoordt de vraag: wat is er nu eigenlijk aan de hand? Het gaat om de redenering. Bijvoorbeeld: ‘Een hybride auto

stoot namelijk veel minder CO₂ uit en is daarom beter voor het milieu.’ De laatste stap (illustrate) levert de feitelijke onderbouwing van uw standpunt. Dit kunnen feiten, voorbeelden, cijfers of vergelijkingen zijn. U stelt uzelf dus de vraag: waar blijkt dat uit? Bijvoorbeeld: ‘Omdat de auto deels op elektriciteit rijdt. Kijk maar naar de Toyota Prius.’ Het hele argument luidt dan: ‘Dames en heren, laten we het eens hebben over het milieu. Een hybride auto stoot namelijk veel minder CO₂ uit en is daarom beter voor het milieu. En dat is ook logisch, want de auto rijdt voor een gedeelte op elektriciteit. Kijk maar naar de Toyota Prius.’

Ik heb veel te vertellen. Hoe doseer ik mijn verhaal?

U wilt niet simplificeren. U wilt niet verzanden in details. Hoe zorgt u ervoor dat én iedereen u begrijpt én dat u niet gepakt wordt op een standpunt met de diepgang van een surfplank? Daarvoor gebruikt u de techniek van de kernboodschap. De eerste keer dat u uw standpunt hardop verwoordt, kost het u misschien wel twee minuten. Vervolgens dwingt u uzelf om het korter te formuleren, net zo lang tot er één kernachtige zin overblijft. De eisen aan uw kernboodschap:

1. Positief
2. Ondubbelzinnig
3. Publieksgericht

En wat doet u met uw overige argumenten? Precies, als ze doorvragen over uw standpunt of als u meer spreektijd krijgt, kunt u ze aanvoeren ter ondersteuning. Een voorbeeld:

Directeur Theo Kralt van zorgonderneming Philadelphia krijgt van Paul Witteman de vraag waarom hij 24 miljoen euro in vastgoedprojecten stopt en niet in de zorg voor mensen. Theo Kralt antwoordt: ‘Enkele jaren geleden is de stichting

Philadelphia Vegetarisch Centrum met de Stichting Philadelphia Zorg gefuseerd. Die waren te klein om zelfstandig verder te gaan. En dat vond plaats in een beleidskader waarin binnen de AWBZ zowel de ouderenzorg als de gehandicaptenzorg meer met elkaar verbonden waren. In die tijd hebben verschillende ouderencentra, vaak met een identiteitsgebonden grondslag, gekozen om binnen de stichting Philadelphiazorg te komen.’ Volgt u het nog? Irrelevant, irritant en ingewikkeld. Hij had kunnen zeggen: ‘Onze patiënten willen goede zorg in een moderne huisvesting.’ Om vervolgens uit te leggen dat dit geld kost en dat je tijdig moet investeren.

Wat mag ik absoluut niet zeggen?

‘Dat kan ik u helaas niet vertellen, dat valt onder mijn beroepsgeheim,’ aldus Moszkowicz. Advocaten, artsen en psychiaters hebben het makkelijk. Als ze iets niet willen zeggen, verschuilen ze zich achter hun beroepsgeheim. Zo behoeden ze zichzelf voor een *slip of the tongue*.

Als de kamerleden bloed ruiken in het debat over minister Verdonks poging om Ayaan Hirsi Ali haar kamerzetel op te laten geven, verspreekt premier Balkenende zich. Het marathondebat is al voorbij middernacht als hij zich laat ontvallen dat het kabinet de oren heeft laten hangen naar Verdonk. Het luidt het einde van het kabinet in.

Vraag uzelf altijd van tevoren af wat u wel, maar vooral wat u absoluut niet wilt zeggen. Voeg daarbij een duidelijke reden voor uw weigering om meer informatie te geven. De officier van justitie kan ‘in het belang van het onderzoek geen verdere mededelingen doen’. De AFM gaat nooit in op ‘individuele gevallen’ en politici doen geen mededelingen ‘zolang de zaak onder de rechter ligt’. Die reden voorkomt dat er eindelijk wordt doorgezaagd.

Speel ik het hard of zacht?

U weet wat u vindt en waarom. Als u anderen daarvan wilt overtuigen, kunt u het hard of zacht spelen. Het Engels kent twee woorden voor overtuigen: ‘convince’ en ‘persuade’. Ze gaan allebei terug tot het Latijn, waardoor we achter de oorspronkelijke betekenis komen.

U kunt mensen overtuigen door te proberen hen te overwinnen (Latijn: ‘convincere’). Dan gaat u vechten, punten scoren, de verschillen benadrukken, de ander onderbreken, het debat domineren en uw eigen belang benadrukken. Een stevige stijl, met als voordeel dat uw boodschap aan duidelijkheid niets te wensen overlaat. Kritische toeschouwers van het debat zullen u wat ongenueanceerd en polariserend vinden. Het is de stijl die past als u voor eigen publiek spreekt of als u zich weinig aan uw tegenstanders gelegen laat. Het is geen stijl voor bange mensen, want de reacties zijn pittig. Geert Wilders: ‘U kunt me honderdduizend brieven sturen maar ik neem er geen millimeter afstand van.’

Als u vermoedt dat u met een zachtere stijl meer bereikt, kies dan voor verleiden (Latijn: ‘persuadere’). U wekt doelbewust sympathie, u laat ook anderen spreken, geeft ruimte voor kritiek, stelt vragen en benoemt ook overeenkomsten. Deze stijl past goed bij debatten over gevoelige onderwerpen, bij grote belangentegenstellingen en voor een kritisch publiek. Femke Halsema (GroenLinks): ‘Je moet medekamerleden verleiden te denken zoals jij, in plaats van ze te bulldozeren in je eigen richting.’

Voor beide stijlen geldt: ken uw publiek. Mensen laten zich beter overtuigen door de argumenten die ze zelf hebben gevonden dan door argumenten die anderen hebben bedacht (Blaise Pascal).

Hoe weet ik of mijn bijdrage scherp genoeg is?

Vaak is er met de kern van uw argumenten niet veel mis, maar draait het om de manier waarop u ze verwoordt. Het komt aan op de precieze

woordkeus, de accenten in uw zinnen, het spreektempo, uw gezichtsuitdrukking en uw gebaren. Dat lukt u niet met wat mijmeren achter uw computer. U hebt een echte *stresstest* nodig. Kennedy deed het, Clinton en Obama, en u kunt het ook. Vraag uw intimi om flink tegengas te geven in een *shoot-to-killsessie*, net zo lang tot u merkt: als ik het zo zeg, ben ik op mijn scherpst.

De stresstest voor uw argumenten:

1. Hoe zeg ik het beste wat ik wil zeggen?
2. Wat zeg ik als de ander met tegenwerpingen komt?
3. Welke uitspraken wil ik de ander ontlokken?

Kies uw tegenspelers zorgvuldig. Wouter Bos was ondanks alle campagneadviseurs niet in staat om een overtuigende verkiezingsboodschap over het voetlicht te krijgen. Zie de *Wouter Tapes* (2007). Een goede debatcoach zegt niet wat je wel of niet mag zeggen, maar stelt vooral de goede vragen.

Tip

De Engelsen zeggen: *by persuading others we convince ourselves*. Wie argumenten overtuigend brengt, gaat er helaas vanzelf in geloven. Test voortdurend uw standpunt op wat u werkelijk vindt.

Oefenen voor de camera? Doen!

Als u de kans krijgt, moet u het doen. Zo vaak hebt u niet de gelegenheid om uit te testen hoe u overkomt. In het begin zult u even schrikken van uw stem en uw houding maar u wordt een stuk bewuster van het effect

van wat u zegt en hoe u het zegt. Interessant is bijvoorbeeld wat u met uw handen doet. U kunt ze in de negentiggradenstand houden. Maar wilt u meer openheid suggereren en bewuster uw woorden onderstrepen, probeer dan eens het volgende repertoire:

De houding van de handen

Als u begint met spreken:	handen open in lijn met uw schouder.
Als u iets uitlegt:	hand(en) open alsof u voelt of het regent.
Als u iets duidelijk wilt stellen:	opgeheven vinger (of twee of drie vingers).
Als u precieze details geeft:	toppen van de duim en de wijs- of ringvinger bijeen.
Als u krachtig wilt reageren:	vuist.
Als u zelfvertrouwen wilt uitstralen:	tien vingertoppen tegen elkaar (dakje).
Als u iets positiefs verwacht:	handenwrijven.

Wees voorzichtig met wijzen naar personen (= teken van agressie), de armen over elkaar leggen (= ik doe niet mee) of wegwerpgebaren (= respectloos). Voorkom *automanipulatie*: tijdens het spreken uw gezicht aanraken, betekent meestal dat u iets hebt te verbergen of onzeker bent.

Doe ik nog even een 'cursusje charisma'?

'Moet u niet gewoon een cursusje charisma volgen?' vraagt Jort Kelder aan de geplaagde minister Ella Vogelaar. Oké, uw persoonlijke uitstraling is van groot belang. Nog voordat u één woord hebt gezegd, hebben de mensen al een oordeel over u klaar. Maar tenzij u een onsympathieke of niet erg integere indruk wekt, zal het oordeel dat anderen over u

hebben neutraal tot positief zijn. Wat telt is vooral een vriendelijke en zelfbewuste uitstraling. Actief als u spreekt, rustig als u luistert. U wilt niet als Richard Nixon een televisiedebat verliezen omdat de camera een donkere blik en zweetparels op uw voorhoofd registreert.

Wat wel helpt, is lichaamslengte. *Height makes might*. De laatste Amerikaanse presidenten komen allemaal boven de 1,85 m uit. Het verband tussen lengte en succes is overigens een selffulfilling prophecy. Omdat lange mensen bekwamer lijken en meer autoriteit uitstralen, ontwikkelen ze vanzelf meer zelfvertrouwen.

Over charisma gesproken. Dat hebt u of u hebt het niet. Het is uitermate schaars. Charisma is een religieuze term die letterlijk 'genadegave' betekent. U krijgt het van uw volgelingen. Boven aan de charismatische meetlat staat Barack Obama. Altijd fris en strak, soepel en gracieus, vriendelijk en serieus. Waar hij verschijnt, klinkt applaus. Ergens onder aan de lat staat Balkenende. Regeren kan dus ook zonder charisma. Een cursus charisma, zoals Jort Kelder aan Ella Vogelaar adviseerde, is zinloos.

Wat wil ik absoluut weten voor ik het debat inga?

Gewapend met een USB-stick meldt de hoogleraar zich bij de organisatie van het debat. Hij heeft zijn argumenten in een mooie presentatie van drieëntwintig slides verwerkt. Geen haar op het hoofd van de debatleider die eraan denkt dit toe te staan. Neem dus nooit argeloos deel aan een debat, maar zorg dat u goed op de hoogte bent van wat er van u wordt verwacht.

U krijgt vast nog een telefoontje van de debatleider. Wees beperkt in wat u hem vertelt, anders zit uw standpunt straks in zijn vraag en mag u alleen nog het waarom toelichten. Draai de zaken om: vraag de debatleider honderduit, zodat u hem 'maximaal van dienst kunt zijn':

- Wie zijn het publiek?
Het liefst debatteert u natuurlijk voor publiek waarin potentiële medestanders zijn te winnen. Dat is interessanter dan een debat dat strandt voor de eigen parochie. Uw nek uitsteken in het hol van de leeuw is voor gevorderden.
- Wie is de voorzitter?
Hoewel er diverse tactieken zijn om de voorzitter ‘weg te cijferen’, hebt u liever een voorzitter die neutraal is dan een die gehandicapt is door partijdigheid of profileringsdrang. Krijgt u een slappe voorzitter, dan kunt u dat uitbuiten.
- Wie zijn de andere sprekers?
Met gezworen vijanden krijgt u geheid problemen, met alleen partijgenoten is het lastig tegenstellingen opzoeken om uzelf te onderscheiden. U gaat voor gelijk niveau en hoger.
- Wat zijn de onderwerpen?
Een onderwerp is pas rijp voor debat als het scherp is geformuleerd. Voorkom dat uw ‘stokpaardjes’ buiten het onderwerp vallen. Geen overdaad aan onderwerpen. U hebt ruimte nodig in het debat.
- Hoe lang duurt het debat?
Langer dan een uur debatteren houdt bijna niemand vol. Is de tijd goed verdeeld over de onderwerpen? Van vluggertjes wordt niemand wijzer.
- Welke debatvorm wordt er gebruikt?
Het maakt nogal een verschil, een Lagerhuis of een forum, staand of zittend, gelijkvloers of op een podium. Verdiep u in de debatvorm.
- Zijn er media bij?
In een besloten sfeer kunt u losser van tong zijn dan in een debat met de pers erbovenop. Die pers is wel interessant voor publiciteit.

Hoe bewerk ik mijn tegenspelers en publiek vooraf?

De media pakken het snel op: Obama onderhoudt nauwe connecties met de linkse terrorist Bill Ayers, die aanslagen op het Pentagon heeft gepleegd. Deze aantijging blijkt echter niet op feiten gebaseerd. Het zwartmaken van de tegenstander heet *ratfucking*: uw politieke tegenstander te grazen nemen door bijvoorbeeld geruchten over hem de wereld in te sturen of valse documenten te verspreiden. Als McCain er weer een punt van maakt in het debat, legt Obama geduldig uit dat er geen enkele connectie met Ayers is en sluit af met: ‘Dat dit zo’n belangrijk punt voor u is, zegt meer over uw campagne dan over de mijne.’

Uw debat begint niet pas op het moment dat u een zaal binnenloopt. Het spel begint zodra het debat wordt aangekondigd. Uw naam of die van uw organisatie in de aankondiging wekt direct een verwachtingspatroon. Greenpeace zal wel fel van leer trekken, de wethouder zal het wel in zijn broek doen, burgers zullen hun boosheid niet onder stoelen of banken steken. Maak uzelf daar niet van afhankelijk en doe aan *verwachtingsmanagement*. Een interview vooraf op de radio en een opiniëartikel in de krant helpen. U geeft alvast wat informatie prijs en neemt een voorshot op het debat. Onthoud dat u bovendien via geschreven media meer mensen bereikt dan er live aanwezig zijn bij het debat.

Ook uw tegenstander maakt een inschatting van u. Vlak voor het debat kunt u hem bij een kop koffie op het verkeerde been zetten. U laat zich ontvallen dat u zich niet helemaal lekker voelt, u hebt slecht geslapen en u bent allesbehalve scherp. De ander knikt minzaam, maar begint zich al direct te verkneukelen, onwetend dat u in glansvorm verkeert. De moraal: maak uw tegenstander overmoedig door uzelf als underdog neer te zetten.

Chemie in het debat

'Ik hou ontzettend van die wildebeestenlucht,' zegt Hans van Mierlo over de oude Tweede Kamer. Zou het de chemie zijn die mensen aanzet tot grote debatprestaties? Het wetenschappelijk onderzoek over de meeste stoffen is nog niet afgerond . . .

- Adrenaline: komt in grote hoeveelheden vrij bij angst, woede en stress, dus bij een debat vanzelf. U wordt alerter en krijgt meer energie.
- Feromonen: bevinden zich onder andere in lichaamssweat. Effect: u krijgt meer oogcontact, wordt vaker toegelachen, aangesproken of aangeraakt.
- Spiegelneuronen: zijn in meer of mindere mate bij u aanwezig. Helpen u om anderen beter te begrijpen, bevorderen empathie.
- Testosteron: hormoon dat vooral bij mannen leidt tot een stoere of agressieve opstelling in het debat. Verergert de tegenstellingen in het debat.

Ik voel de zenuwen al komen, wat doe ik daaraan?

Menigeen heeft een slapeloze nacht voordat hij in debat gaat. Dat hoort erbij maar u kunt het wel beperken. Voelt u de zenuwen keer op keer opkomen? Gebruik dan de techniek van *coping statements*. Zeg hardop tegen uzelf: 'Stop, deze gedachten helpen niet. Zenuwen zijn niet erg. Als het debat straks voorbij is, ben ik blij dat het gelukt is.' Of woorden van gelijke strekking. Zo conditioneert u uw hersenen om niet in nervositeit te blijven steken.

Ga niet eindeloos het debat in uw hoofd repeteren. Het loopt altijd anders dan u denkt. Ga hardlopen, houthakken of fietsen. Zweet en vuile handen werken beter dan het uitzicht op uw beeldscherm.

Tip:

Niets is zo beschamend als niet op de hoogte zijn van het laatste nieuws rond het debatonderwerp en de sprekers. Check daarom altijd voor het debat nog even het belangrijkste nieuws van de dag.

En wat hebt u aan morgen, bij het debat?

- Kledingvoorschrift nummer een: laat uw kleding nooit luider spreken dan uzelf.
- Dames en heren, hebt u een krachtige boodschap: trek iets roods aan.
- Dames en heren, hebt u weinig vrolijks te melden: vermijd grote kleurcontrasten.
- Heren, trek tijdens het debat eens goed getimed uw jasje uit. Effect verzekerd.
- Dames, doe geen barbie na.
- Wees uzelf, er zijn al zoveel anderen, aldus Eckard Wintzen, die altijd in spijkerbroek verscheen.

Ik dring mensen graag hun eigen mening op.

Loesje

You can have brilliant ideas, but if you can't get them across, your brains won't bring you anywhere.

Lee Iacocca, zakenman

De hele kunst van het spreken is begrepen te worden.

Confucius, filosoof

Wie de vorm beheerst, is de inhoud meester.

Frits Bolkestein, politicus

PETER VAN DER GEER & SHARON KROES

OVERTUIGEND DEBATTEREN

Alle technieken, tips en trucs

Waarom zou u debatteren? Omdat u zonder het debat zelden uw doel bereikt. Gelijk hebben is mooi, maar gelijk krijgen is beter. Om te overtuigen, zult u het spel met tegenspelers en publiek sterk moet spelen. Speelt u het direct of indirect, slim of sluw, hard of zacht.

Twee topdebaters van Debat.NL bieden u een uniek inzicht in alle technieken, tips en trucs die van u een overtuigend spreker maken. Wat kunt u leren van Obama, Pechtold, Wilders, Shell en Greenpeace, zodat niets of niemand u meer verrast? Bij debatten, vergaderingen en onderhandelingen komen deze vaardigheden u uitstekend van pas.



SHARON KROES



PETER VAN DER GEER

Peter van der Geer, 'debatgoeroe' (Telegraaf) en Sharon Kroes, wereldkampioen debatteren en academisch onderscheiden, zijn beiden verbonden aan Debat.NL, dat sinds 1998 training, coaching en gespreksleiding verzorgt van buurthuis tot kabinet.

ISBN 978-90-526-1728-2



9 789052 617282

ISBN 978 90 526 1728 2

NUR 801/624



ACADEMIC
SERVICE

www.academic-service.nl