

Debat training 1 juni 2022 door Debat.nl

Overtuigen

Onderscheid: *convincing* (hard) en *persuading* (zacht)

- Persuading leent zich voor oordeelsvorming, als doel elkaar te overtuigen
- Convincing leent zich voor besluitvorming, derde-partij debatteren/verantwoording afleggen aan achterban.

Het komt nu vaak voor dat er in de oordeelsvorming al sprake is van hard debatteren.

Fractievergadering

Cruciaal is de fractievergadering, waar vaak in een te vroeg stadium al standpunten worden ingenomen, waardoor er geen ruimte meer is voor oordeelsvorming.

Denk daarom in deze fase niet in oplossingen maar in problemen. Als je hetzelfde probleem ervaart kun je waarschijnlijk langs meerdere wegen een oplossing bereiken (*jouw* wegen).

Daarom in de fractievergadering niet richten op enkel het standpunt, maar vooral bepalen wat de voorlopige randvoorwaarden/ambitie/doelstellingen op een dossier zijn.

Voorbereiden oordeelsvorming

Vier vragen beantwoorden bij het opbouwen van je betoog:

1. Wat is het probleem/ambitie?
2. Voor wie is dat belangrijk?
3. Hoe lost mijn plan het probleem op/realiseert het de ambitie?
4. Hoe ziet de toekomst er uit?

Het probleem van de veel voorkomende *standpuntdebatten* is dat het vooral zenden is zonder impact. Daarom streven we naar *argumentdebatten*.

De oordeelsvorming zou daarom gefocust moeten zijn op vraag 1 en 3, om zo brede consensus te bereiken voor de besluitvorming.

Interrupties

Interrupties moeten een korte vraag zijn.

Waak in debatten voor de *negativiteitsreflex*. Negatieve informatie nestelt zich eerder in ons brein dan positieve. Nadelen van interrupties met een negatieve insteek is dat dat het enige is wat blijft hangen. Je hoort dus niet meer de haakjes naar een positieve uitweg. Je denkt dat je duidelijk bent, maar in werkelijkheid blijft er niets hangen van wat je wil zeggen.

Er zit asymmetrie in een interruptie namelijk dat de geïnterrupteerde veel meer tijd krijgt dan jij die de interruptie pleegt. Als je dus interrumpeert op de *verschillen* (*passieve* interruptie) geef je in feite podium aan de ander.

Daar tegenover staat de *actieve* interruptie.

Dat is een open vraag, waar mijn eigen argument in zit!

Het gaat dan ineens over mijn argument!

Twee typen actieve interrupties:

- Op het probleem
- Op de oplossing

Een probleemgestuurde actieve interruptie: ik leg mijn vooraf gedefinieerde probleem bij de ander neer.

Bij de volgende interruptie: "En als we het daarover eens zijn, hoe kunnen we dan"

Voordeel: je kunt dit gewoon thuis voorbereiden!

Eerst in de eerste interruptie dingen binnenhalen en dan in de tweede de ander meenemen (bijvoorbeeld: als u het eens bent voelt u dan voor deze oplossing, bijvoorbeeld mijn motie).

Vraag je af wat het doel is van je interruptie.

Wil je iets binnenhengelen? Plaats dan een actieve.

Wil je de verschillen benadrukken (bijvoorbeeld omdat je de ander toch niet meer gaat overtuigen)? Plaats dan een passieve.

Het standaard antwoord op een interruptie die begint met “Bent u het met mij eens dat?” is: “Nee, want...”.

Een open vraag biedt je meer aangrijpingspunten.

Je kunt in de situatie komen dat je vooraf weet dat je in de minderheid bent. Wij zijn tegen maar minderheid. Wat kunnen wij nog doen in het debat? Je kunt consequent aangeven wat jij vindt. Daarmee bepaal je je positie en leg je verantwoording af aan de samenleving.

Tactisch twijfelen

Een alternatieve aanpak is “tactisch twijfelen”:

Wij zijn tegen tenzij of wij zijn voor *mits*.

Je zegt in de fractievergadering niet wij zijn tegen, maar welke *voorwaarden* willen wij vervuld zien?

Voorbeeld: wij vragen de andere fracties of zij bereid zijn ook minder en minder hoge windmolens te realiseren.

Tactisch twijfelen is een manier om bijvoorbeeld een amendement aan te zwengelen in de oordeelsvormende vergadering.