

## Winnaars publieksprijs debattoernooi 2009

# Zelfbewuster geworden

*Het or debattoernooi dat in april werd gehouden, had winnaars van de juryprijs (namens OR informatie) en winnaars van de publieksprijs (namens Stavoor). Wat hebben de winnaars opgestoken als het gaat om het overtuigen van het aanwezige publiek?*

Door Johannes Kooistra en Isaäk Mol

**H**et debat sprak ons aan als methodiek om zaken goed voor het voetlicht te brengen. Dat is namelijk een belangrijk deel van het or-werk. Maar ook in andere settings is het heel nuttig om beter in staat te zijn voorstellen in te brengen en te verdedigen.' Aan het woord is Hans Garritsen, or-voorzitter Ondersteunende Bureaus van Dichterbij, een organisatie die mensen met een verstandelijke beperking ondersteunt in het stroomgebied van de Maas. Met collega or-leden Mirjam van den Brand en Mark van Roekel vormde hij het debatteam dat met de publieksprijs aan de haal ging. En niet omdat dit team nu zulke ervaren debaters waren. 'We gingen er naartoe met een gevoel van: we zien wel. We bleken echter wonderwel goed op elkaar aan te sluiten en het lukte ons ook snel in de onderwerpen en thema's te komen.'


### Pathos

Waar de vakjury expliciet kijkt naar meer technische aspecten, zoals gebruik van de structuur met beurtwisseling en argumentatie, laat het publiek zich meer overtuigen door de presentatie. Het or-leden van Dichterbij werden de Obama's van het debattoernooi. Garritsen: 'Hoe dat nu komt, dat weet ik niet precies. Natuurlijk werden we langzaam aan steeds fanatieker en gingen er echt voor. Misschien scheelt het dat we alle drie wel vaker voorstellen moeten verdedigen of ergens iets moeten presenteren. Maar ik denk dat het meeste effect zat in het feit dat we een

enorm enthousiasme uitstraalden. We vonden het debatteren heel erg leuk.' Twee overtuigingsmiddelen spelen een grote rol bij het publiek. Allereerst het raken van je gehoor, zoals president Barack Obama dat kan. Wie werd er nu niet geraakt door het geloof en de kracht van *We can change. Yes, we can*, zo vaak uitgesproken dat

het als een mantra gaat werken. Iets soortgelijks lukte Dichterbij, maar dan in het overbrengen van het eigen enthousiasme en plezier. Dat neemt mensen voor je in, waardoor ze meer vatbaar worden voor je argumenten. Dit aspect van overtuigen noemen we pathos: contact maken met degene die je wilt overtuigen. Pas als je dat contact gemaakt hebt, willen mensen met je mee. Een or-lid dat eerst omstandig aan de bestuurder vertelt hoeveel kritiek hij op diens voorstel heeft, moet vervolgens niet verbaasd zijn dat de bestuurder vervolgens weinig enthousiast reageert op wat de or inbrengt. Als datzelfde or-lid met pathos contact maakt, zal de bestuurder daarentegen wel geneigd zijn met datzelfde punt van de or mee te willen denken.

### Ethos

Het andere overtuigingsmiddel is ethos. Ethos heeft te maken met overtuigend en betrouwbaar overkomen en begrip hebben voor de positie van anderen. Het is een soort van charisma. Garritsen: 'We hebben nadrukkelijk geprobeerd argumentatie, ethos en pathos neer te zetten. 's Ochtends hadden we daar in de workshops training in gehad. En dat lukte goed.' Het team van Dichterbij won aan overtuigingskracht en betrouwbaarheid door zijn argumentatie op verschillende aspecten te stoelen. De uitstraling 'we gaan er echt voor' maakte het team vervolgens zichtbaar en authentiek. In dat laatste zit misschien wel de belangrijke sleutel op het gebied van overtuigen: jezelf werkelijk laten zien in je emoties, zonder de aansluiting op het debat te verliezen. Garritsen: 'Ik denk dat ik voor ons alledrie spreek als ik zeg dat we zelfbewuster zijn geworden in het debatteren. En verder zijn we, in de hele or, nu veel bewuster bezig met vragen als: hoe argumenteren we en hoe verdelen we de rollen van logos, ethos en pathos in het debat?' 



## Winnaars juryprijs debattoernooi 2009

# Structuur in ons verhaal

*Het or debattoernooi dat in april werd gehouden, had winnaars van de juryprijs (namens OR informatie) en winnaars van de publieksprijs (namens Stavoor). Wat hebben de winnaars opgestoken als het gaat om het overtuigen van de vakjury?*

Door Johannes Kooistra en Isaäk Mol

**N**ils Verwer werkt bij de Stichting Woonbelangen Weidegebied (SWW), een woningbouwcorporatie uit Woerden. Ruim tien jaar is ze lid van de or, waarvan de laatste jaren als voorzitter. In een team samen met mevrouw Kes van

*Alle winnaars op de foto: aan de linkerkant de winnaars van de publieksprijs en rechts het gelegenheids trio dat de juryprijs in ontvangst mocht nemen. In het midden staat Johannes Kooistra.*



het Medisch Centrum Haaglanden en de heer Moors van Tedopres, won zij de juryprijs van het debattoernooi. 'Ons belangrijkste doel was om beter het woord te kunnen voeren tijdens de ov-vergadering en dat is zeker gelukt. We hebben vooral meer durf gekregen.' Aan het toernooi zelf heeft ze meegedaan in een gemengd team. 'Ik vond het voor mijzelf leuk en leerzaam om eens met or-leden op te trekken die ik nog niet kende. Zo zie je anderen eens aan het werk. We vulden elkaar deze dag goed aan.'

### Losse manier

Een debat is een uitwisseling van argumenten, volgens vaste spreekbeurten. Doel is om een onafhankelijke jury te overtuigen. In de eerste spreekbeurt – de opzetbeurt – krijgen voor- en tegenstanders van de stelling de gelegenheid hún eigen interpretatie van de stelling toe te lichten. Beide teams geven in deze beurt hun belangrijkste argumenten. Doordat beide teams hun interpretatie van de stelling geven, wordt duidelijk waar het debat écht over gaat. De kunst is om vervolgens deze interpretatie gedurende het hele debat vol te houden.

In de praktijk van het overleg wordt nogal eens onvoldoende duidelijk waar het geschil tussen or en bestuurder zich op toespitst. Het debat tijdens het overleg komt dan niet van de grond, het overleg blijft vlak en weinig zeggend en de or slaagt er niet in de bestuurder het vuur na aan de schenen te leggen op cruciale geschilpunten. Verwer: 'Goede argumenten heb ik altijd wel. Van deze debatdag neem ik vooral mee dat je het ook op een losse manier kunt brengen en dat het van belang is ook het publiek op je hand te krijgen.'

'Wat ik verder van het toernooi heb geleerd, is dat vaste spreekbeurten mij dwingen kort en bondig te formuleren, goed te luisteren en snel te analyseren. Omdat je weet dat je moet ingaan op argumenten waar het andere team mee komt, bereid je je daar alvast op voor.'

### Feedback

De tweede spreekbeurt van voor- en tegenstanders is de verweerbeurt, waarbij je ingaat tegen de argumenten die de opponent heeft genoemd. In een debat kun je namelijk niet volstaan met eigen argumenten; je moet ook om kunnen gaan met tegenargumenten en je moet op elkaar reageren. In de praktijk is onze ervaring dat veel or's hier iets te winnen hebben: plaats eens kritische kanttekeningen bij de argumentatie en beweegredenen van de directie, in plaats van alleen de eigen argumenten te noemen. Het debat eindigt met een conclusiebeurt voor beide teams. Daarin krijgen ze een laatste kans om de jury te overtuigen door nogmaals aan te geven hoe ze de stelling begrijpen, welke argumenten ze doorslaggevend vinden en op welke wijze ze de tegenargumenten hebben weerlegd. Het oordeel

is dan aan de jury. Het doel van een jury is in de eerste plaats om een winnaar aan te wijzen en om feedback te geven. In de echte vergaderkamer is natuurlijk geen jury aanwezig. Maar een goede

maatstaf voor de directie zou kunnen zijn, dat zij de or moet weten te overtuigen voordat een voorgenomen besluit doorgevoerd kan worden.

Verwer: 'Winnaars? We hebben geprobeerd zaken naar voren te brengen die betrouwbaar klinken. Ze moeten logisch kloppen. En we hebben geprobeerd de argumenten van de anderen in twijfel te trekken. Kennelijk hebben we de jury weten mee te krijgen. Leuk om heel gerichte feedback van deskundigen te krijgen.'

*In de vergaderkamer is natuurlijk geen jury aanwezig om feedback te geven*

### Debatdag 2010

De debatdag 2010 vindt plaats op vrijdag 16 april, in het gebouw van de Tweede Kamer in Den Haag. Deze dag wordt georganiseerd door OR informatie, blooming, Mede, Odyssee en Stavoor. Kijk voor meer informatie op de site [www.orinformatie.nl/debattraining](http://www.orinformatie.nl/debattraining)