

Overtuigingskracht vergroten met behulp van debattechnieken

Iedereen ervaart het wel eens. Je weet dat je gelijk hebt, maar iemand anders weet het zo snel en scherp te verwoorden dat hij of zij de anderen op zijn hand heeft en je er niet meer aan te pas komt. Waarschijnlijk past zo iemand technieken toe uit de debatleer. Wat voor technieken zijn dat? Wanneer moet je ze toepassen? In dit document treft u de belangrijkste lessen uit de wereld van het debatteren. Lessen die je kunt gebruiken in je dagelijks werk.

Bereid je voor

Voorafgaand aan een debat, of aan een discussie die je bijvoorbeeld in een vergadering verwacht, kun je veel doen om je overtuigingskracht te vergroten voor het moment dat het er op aankomt. Van belang is, dat je erachter komt wie je zult treffen en in welke situatie. Is het slechts één individu die je moet overtuigen, of een hele groep? En is de mening binnen die groep homogeen, of is er al een aantal op jouw hand? Probeer uit te zoeken wat de ander denkt of vindt, en wie aan jouw kant staat. Hiermee kun je je sociale bewijskracht vergroten ('ervaren persoon X vindt het ook'). Als je de plaats van de ander in de discussie hebt gedefinieerd, kun je gaan bedenken welke argumenten deze partij zal opwerpen. Benoem zo vooraf de sterkste argumenten van je wederpartij en verzin hier een passende weerlegging op. Daarnaast kun je op deze manier bedenken voor welke argumenten de andere partij vatbaar is, en daar de volgorde van je eigen argumenten op laten aansluiten. Ontleed zodoende vooraf de hele discussie, dan kun je het vol vertrouwen tegemoet gaan.

Zorg dat de ander luistert

Je wilt dat de ander je volgt en naar je luistert. Hiertoe mag je de ander (of de toehoorders) best vleien, maar begin hier niet pas mee wanneer de knoop moet worden doorgehakt. Geef daarnaast zo nu en dan toe dat de ander gelijk heeft, of zeg op z'n minst dat je hem of haar begrijpt. Dit kan uiteraard ook door non-verbale communicatie, bijvoorbeeld door knikken of glimlachen. Zo maak je de andere partij ontvankelijk voor jouw argumenten. Immers, voor wat, hoort wat, dus het gunnen van deze kleine overwinningen zal je tegenpartij ook wat terug laten doen. Naast dit toegeven aan de ander, is het belangrijk dat je zelf geloofwaardig en stellig overkomt.

Geloofwaardigheid vergroten

Om je geloofwaardigheid tijdens het debat of de discussie te vergroten, is het vooral van belang dat je kalm blijft en je de controle over jezelf niet verliest. Zit rechtop en ondersteun je woorden met hand- of armgebaren. Luider of zachter spreken dan je normaal gewend bent kan zeer goed werken om ander(en) in je verhaal of argumentatie mee te nemen; gebruik je stem daarom bewust.

Maar er zijn ook andere manieren die helpen om je geloofwaardigheid te vergroten:

- Spreek van buiten naar binnen. Dat wil zeggen dat je begint met *u* ('u vindt toch ook?'), vervolgt met *wij* ('wij merken het allemaal'), doorpakt met *het* ('het is duidelijk dat') en afsluit met *ik* ('daarom is mijn standpunt'). Dit is een zeer effectieve trucje om de ander mee te nemen in je gedachtegang en het benadrukt het gezamenlijke probleem en belang.
- Argumenteer tweezijdig. Begin je weerwoord met zeggen dat je begrijpt waar de ander het over heeft of op doelt, resumeer dit eventueel en zeg dat je dat ook zo ziet. Benoem niet alleen de nadelen van het voorstel van de ander, maar ook de voordelen.

- Geef je ongelijk toe. Zodra slechts enkel dreigt dat je ongelijk uit zal komen, geef je je misvatting toe. Het gezichtsverlies dat je lijdt wanneer iemand anders hiermee komt, is in de meeste gevallen groter dan de winst die je boekt bij het vasthouden aan je standpunt.
- Gebruik sociale bewijskracht. Dit betekent dat je aangeeft dat iemand anders dezelfde mening als jezelf is toegedaan. Hierin schuilt echter ook gevaar. Degene die je erbij haalt, moet wel een onbetwistbare autoriteit hebben. Beter één grote autoriteit, dan drie kleine.

Stelligheid vergroten

Door op een ferme manier te spreken, kom je stelliger over. Enkele vuistregels:

- Spreek actief en direct. Dit kun je bewerkstelligen door te spreken in tegenwoordige tijd ('ik merk dat' i.p.v. 'ik heb gemerkt dat') en zonder voorbehoud. Spreek daarnaast niet impliciet maar duidelijk en personaliseer in plaats van te generaliseren door de zin te beginnen met 'u vindt...' in plaats van 'men vindt...'.
- Voorkom *disconnectors*. Dit zijn manieren van spreken waardoor luisteraars afhaken. Laat anderen daarom niet merken dat je jezelf hoort praten, door zinsneden als 'zoals ik al zei...' of 'nogmaals...'. Som daarnaast je argumenten niet op, maar werk toe naar een climax. Een andere disconnector is het gebruik van woorden als 'toch', 'eigenlijk', 'als ik even' en 'een stukje'.
- Maak een logisch abc'tje van je oplossing. Dit is het probleem, dus dit is de oplossing. Door deze versimpeling lijkt het een kwestie van logisch nadenken en je komt daardoor pragmatisch over.

Breng je boodschap op de juiste manier

Om te zorgen dat de discussie gaat over het onderwerp of de oplossing waar jij wilt dat het over gaat, is het brengen van je boodschap op de juiste manier essentieel. Dat geldt in het algemeen wanneer je het woord hebt, maar ook wanneer je moet aanvallen of jezelf moet verdedigen.

Algemeen

Wanneer je het woord hebt, moet je dat optimaal gebruiken. Laat de mensen naar je luisteren, door stelligheid en geloofwaardigheid, en breng je argumenten rustig en gedoseerd.

- Maak bij het maken van je punt gebruik van de drie A's: aandacht, argument(en), appel. Dit doe je door allereerst de mensen naar je toe te trekken door een statement te maken, een retorische vraag te stellen of iemand persoonlijk aan te spreken. Kom vervolgens met je argument(en), eventueel begeleid door een voorbeeld, en eindig zo mogelijk door het belang te benadrukken in een mooie slotzin.
- Bedenk wanneer je welke argumenten op welk punt in de discussie moet gebruiken. Je voorbereiding komt hierbij van pas.
- Pas een *pre-emptive strike* toe: zelf komen met het tegenargument van de ander voordat deze genoemd is. Dit zwakt het effect van het tegenargument af en geeft jezelf de mogelijkheid het te weerleggen of te gebruiken om je eigen punt duidelijk te maken.
- Doe aan *platforming*. Dit houdt in dat je zorgt dat het door jou gewenste onderwerp de boventoon blijft voeren. Vraag hiertoe gericht, zodat de ander gedwongen is te antwoorden.

Aanval

Soms vraagt de discussie om een ferme aanval, bijvoorbeeld wanneer een andere partij een onlogisch, onterecht of onwaar punt maakt. De belangrijkste regel voor een discussie of debat is hierbij: richt je op de bal, en niet op de speler. Enkele tips voor een gedegen aanval:

- Val nooit enkel aan, breng ook je eigen verhaal.
- Val selectief aan. Zorg dat je niet het tegenovergestelde vindt, want dan loop je het risico op een 'welles-nietes-discussie'. Wees daarom specifiek, val praktische uitwerkingen van het plan aan in plaats van het plan zelf. Iets anders gezegd: de argumenten in plaats van de conclusie. Wanneer meerdere argumenten worden gegeven, kun je ook gebruik maken van de 'zelfs-als-strategie'. Hierbij doe je concessies zonder gezichtsverlies te lijden, door te stellen dat 'zelfs als het zo is', wat de ander zegt, het dan nog nadelen heeft of niet werkt. Ook loont het om juist in te gaan op wat niet is gezegd.
- Maak het probleem groot en de oplossing klein, wanneer je het niet eens bent met de gegeven oplossing. Koppel je eigen probleem aan de oplossing van de ander. Dit heet *opposite linking*.

Verdedigen

Na een aanval van de ander, moet jij jezelf verdedigen. Hiervoor de volgende handvatten:

- Leg uit hoe het zit. Begin niet met 'Toch vind ik...', maar met 'Het zit zo...'. Benoem het probleem, de oplossing van de ander, leg uit waarom deze oplossing niet goed is, herhaal je eigen visie en leg uit waarom die beter is.
- Bagatelliseer de ander z'n aanval. Een sterke truc hierbij is *reframen*; de context waarin het probleem zich speelt verbreden. Als je dit goed doet, dan is de aanval minder sterk.
- Wuif dilemma's weg. Je kent het wel, je zit in een genuanceerde discussie en iemand stelt je voor de kwestie: 'Liever A of liever B?'. Deze dilemma's zijn vrijwel altijd te simpel. Schuif deze daarom als vals terzijde en leg uit dat de werkelijkheid anders is.
- Cijfers of autoriteiten die om je oren worden geslingerd maar bij jou niet bekend zijn, moet je negeren. Daar zijn ook weer tal van andere cijfers en autoriteiten tegenover te stellen.

Herken moeilijkheden

In een discussie of debat kun je diverse moeilijkheden tegenkomen. Het grootste gevaar is dat je van de hoofdzaak afraakt, bijvoorbeeld door te verzanden in een definitiekwestie of omdat de ander je plan afdoet als niet-realiseerbaar. Laat op zo'n moment je tegenstander verder kijken en roep op om te discussiëren over de praktijk en de wenselijkheid van een voorstel. Handel op dezelfde wijze wanneer iemand begint over jouw leeftijd of ervaring ('wat kan jij er nou van zeggen, jij bent...'). Ga hier niet in mee. Het gaat immers om het voorstel of plan, niet om de vraag van wie het afkomstig is. Ook de reactie van de aanwezigen kan storend of lastig zijn. Wanneer iemand zich zichtbaar loopt te ergeren, negeer het gedrag of wijs het middels een kwinkslag terecht. Wanneer iemand emotioneel reageert kun je gebruik maken van de drieslag *begrip-respect-luisteren*. Toon begrip en laat de ander z'n verhaal doen. Heb bovendien geduld; als de situatie is bedaard kun je uitleggen wat je beweegt, proefballonnen oplaten en vragen naar constructieve suggesties.

Een ander moeilijkheid in een debat of discussie is het omgaan met drogredenen. Drogredenen zijn argumenten die heel overtuigend klinken, maar dat eigenlijk niet zijn. Bijvoorbeeld wanneer iemand beweert dat iets waar is, omdat zo veel mensen er niet naast kunnen zitten; de *drogreden van het grote getal*. Tijdens het luisteren besef je dat er iets niet klopt, maar je kunt je vinger er niet op leggen. Drogredenen kun je echter ontdekken, door te zorgen dat je weet welke vormen bestaan. Op diverse websites zijn lijstjes met drogredenen te vinden. Wanneer je bij de drogredenen zelf voorbeelden kan bedenken, zal je ze in een discussie of debat gemakkelijker kunnen herkennen.

Evalueer samen

In de eerste alinea werd genoemd dat overtuigingskracht goed te ontwikkelen is. Hiertoe kun je met collega's een discussie of debat situaties nabespreken, en deze analyseren. Kijk welke argumenten je hebt gebruikt, hoe je deze argumenten weerlegd hebt, en hoe de tegenpartij dit deed. Bespreek daarnaast gezamenlijk (interne) discussies over een belangrijk onderwerp. Wie was overtuigend en waarom? Benadrukte hij het gezamenlijk belang, of bouwde hij z'n argumenten goed op? Je kunt anderen helpen hun overtuigingskracht te ontwikkelen door voorafgaand aan een (gesimuleerde) discussie iets mee te geven. Geef iemand die teveel overtuigingskracht vertoont de opdracht zijn argumenten slechts één keer te gebruiken, en laat hem de tegenpartij vragen welke belangen en bezwaren zij hebben. Geef iemand met weinig overtuigingskracht de opdracht zijn argumenten van te voren uit te schrijven. Zo zal deze collega sterker in z'n schoenen staan wanneer hij aan het woord is, en overtuigender overkomen.