



JURYHANDBOEK

Versie 1.0 (april 2009)

DIT HANDBOEK IS EEN UITGAVE VAN DE NEDERLANDSE DEBATBOND.

DEZE GIDS IS GEBASEERD OP DE AUSTRALIA-ASIA DEBATING GUIDE (TWEDE EDITIE, 2003), EEN DOCUMENT WAAROP GEEN AUTEURSRECHT BERUST.

DE VERTALING EN BEWERKING IS GEDAAN NAMENS DE NEDERLANDSE DEBATBOND DOOR VICTOR VLAM. OP WWW.DEBATBOND.NL IS ALTIJD DE LAATSTE VERSIE VAN DEZE HANDLEIDING BESCHIKBAAR.

INHOUD

1. INTRODUCTIE.....	3
2. ROL VAN DE JURY.....	4
3. INHOUD.....	7
4. STRATEGIE.....	12
5. VORM.....	18
6. DEFINITIES.....	24
7. SPREKERSPUNTEN TOEKENNEN.....	28
8. PUNTEN VAN INFORMATIE.....	30
9. OVER DE ACCREDITATIE VAN JURYLEDEN.....	34

1

INTRODUCTIE

Mensen raken overtuigd op verschillende manieren: rationeel en irrationeel, logisch en onlogisch. Daarnaast spelen culturele factoren ook nog eens een rol. Het doel van deze handleiding is om juryleden met enige objectiviteit te laten bepalen wat overtuigend debatteren is. Het stelt debaters in staat om bepaalde verwachten te koesteren over hoe zij voorbereiden, spreken en beoordeeld worden.

Debaters zullen over het algemeen overtuigender zijn als zij zich houden aan de richtlijnen in deze handleiding. Maar de handleiding biedt louter handreikingen en beantwoord zeker niet alle vragen. Juryleden doen er dan ook goed aan om te beseffen dat elke regel een doel heeft. Soms wordt dat doel bereikt door de regel te schenden. In deze gevallen dienen debaters daar extra voor beloond te worden.

De regels stellen een kader op waarbinnen een jurylid tot een oordeel komt dat zo veel mogelijk van subjectiviteit is ontdaan. Debatteren is een middel waardoor onze gemeenschap belangrijke onderwerpen bediscussieert en analyseert. Het hanteren van regels die eerlijk zijn voor alle sprekers en teams leiden tot een beter maatschappelijk debat en verhogen de waarde van het debat als een effectieve manier om te communiceren.

2

ROL VAN DE JURY

In dit hoofdstuk wordt de basis gelegd van wat goed jureren is. Welke rol heeft de jury, welke taken vloeien daaruit voort en hoe ziet het proces van de jurering eruit?

Een jurylid neemt de hoedanigheid op zich van een gemiddelde krantenlezer. Zijn kennis over het onderwerp waarover wordt gedebatteerd is dus beperkt, maar zijn kennis over de regels van het debat niet. Op dat gebied wordt hij geacht een deskundige te zijn.

Juryleden doen er goed aan om al hun eigen ideeën en opvattingen die betrekking hebben op het onderwerp van het debat, buiten beschouwing te laten. Daarnaast laat een jurylid ook zijn eigen eventuele specialistische kennis buiten beschouwing.

Een gemiddelde krantenlezer wordt geacht een rationeel en intelligent persoon te zijn die in staat is om argumenten af te wegen en fouten in een redenering op te sporen. Een jurylid wordt geacht deze kwaliteiten te bezitten.



Het op je nemen van deze kunstmatige rol is één van de moeilijkste aspecten van het jureren. Het legt een grote last op de jury. Toch is het onvermijdbaar als we een eerlijke jurering zien als een objectieve jurering. Het alternatief is namelijk dat we juryleden het debat laten beoordelen op basis van hun eigen opvattingen, specialistische kennis en vooroordelen. Debatteren zou geen oefening meer zijn in overtuigingskracht op die manier!

2.1 Taken van de jury

Een jurylid is belast met drie taken:

- a) Beslissen welk team het debat heeft gewonnen.
- b) Een onderbouwing geven van de beslissing.
- c) Constructieve feedback geven aan de debaters.

a. Beslissen welk team het debat heeft gewonnen

De eerste taak van een jurylid is om te beslissen welk team het debat heeft gewonnen. De rol van de jury is anders dan die van het publiek dat zich afvraagt “ben ik overtuigd geraakt?” Een jurylid stelt zich de vraag: “welk team heeft meer gedaan om mij te overtuigen in overeenstemming met de regels van het debat?”

Juryleden kunnen tot drie mogelijke beslissingen komen. Een overwinning voor de voorstanders, een overwinning voor de tegenstanders en een gelijk spel. In theorie is er geen enkele belemmering voor het uitroepen van een gelijk spel. Echter het is juryleden toch niet toegestaan om geen winnaar uit te roepen. Dit heeft deels te maken met de moeilijkheden die het oplevert bij de organisatie van een toernooi. Maar voornamelijk zou dit een makkelijke uitweg zijn bij het maken van een moeilijke beslissing. Omdat het zo zelden voorkomt dat twee teams exact gelijk zijn en er geen enkele mogelijkheid is om onderscheid te vinden, staat het juryleden niet open om een gelijk spel uit te roepen.

Gelijk spel mag niet omdat het een makkelijke uitweg zou zijn bij een moeilijke beslissing.

Naast het bepalen welk team de overwinning krijgt, moet de jury in overeenstemming daarmee sprekerspunten toekennen. Deze sprekerspunten geven niet per se aan hoe goed iemand kan debatteren, maar van hoeveel waarde zijn speech was voor het betreffende debat. Daaruit volgt logischerwijs dat het winnende team, opgeteld hogere sprekerspunten heeft dan het verliezende team.

b. Een onderbouwing geven van de beslissing

Bij het geven van de beslissing na het debat is het aan een jurylid om aan te stippen wat de cruciale verschillen waren tussen teams die tot de beslissing hebben geleid. Het is niet nodig om het hele debat vanaf de eerste speech te doorlopen en herhalen (“de eerste voorstander zei...daarop antwoordde de eerste tegenstander...”). Aan het einde van de onderbouwing van de beslissing moeten de debaters een redelijk begrip hebben waarom zij gewonnen hebben of juist verloren. Veel klachten tegen juryleden op toernooien komen voort uit onbegrip voor de genomen beslissing.

c. Constructieve feedback geven aan de debaters

Juryleden staan in een positie waar zij waardevol advies kunnen geven aan de debaters. Zeker bij beginnende debaters is de feedback van een jurylid een katalysator voor verbetering van de debatvaardigheden.

Feedback kan het zelfvertrouwen onderuit halen van debaters. Een jurylid dient zijn verantwoordelijkheid dan ook op te vatten in alle ernst. Een onnodig negatieve – of erger: sarcastische – feedback kan het zelfvertrouwen van beginnende debaters dusdanig ondermijnen dat zij bang zijn om weer te spreken in het openbaar. Feedback dient dan altijd gegeven te worden op een constructieve wijze.

2.2 Het proces van jurering

Een jurylid moet tot zijn beslissing komen na een zorgvuldige overweging. Dit houdt in: oplettend luisteren naar alle sprekers in het debat, aantekeningen maken van de speeches en het toepassen van de regels van het debat.

Het maken van aantekeningen is belangrijk omdat de jury dan geschillen kan oplossen die zich eventueel voordoen later in het debat, bijvoorbeeld als er onenigheid ontstaat over de definitie van bepaalde termen. Juryleden moeten behoedzaam zijn om niet in het debat te treden met het maken van aantekening. Bijvoorbeeld, als een spreker een argument brengt dat geen duidelijke link heeft naar de stelling, kan de jury een link zelf bedenken en die opnemen in de aantekeningen. Maar dat kan er toe leiden dat de jury per abuis deze link toeschrijft aan de spreker en dat is onwenselijk.

Terwijl het debat vordert dienen juryleden de voorlopige individuele sprekerspunten te noteren. Het geven van sprekerspunten aan het einde van het debat kan een hachelijke exercitie zijn in het herinneren van de inhoud en aankleding van speeches die zijn gegeven vroeg in het debat. Het kan als resultaat hebben dat de jury latere speeches overwaardeert.

3

INHOUD

De inhoud is een van de drie gronden waarop een jurylid zijn beslissing baseert. De andere twee zijn presentatie en strategie.

Een jurylid moet de overtuigingskracht van argumenten die de spreker aanhaalt, beoordelen. Dit betekent dat niet alleen de aanwezigheid genoteerd moet worden, maar ook de kwaliteit van de inhoud die wordt gepresenteerd. Bij deze beoordeling neemt de jury de rol op zich van een gemiddelde krantenlezer. Eigen opvattingen en specialistische kennis worden buiten beschouwing gelaten en de vraag wordt gesteld: “hoe overtuigd zou een gemiddeld persoon zijn door deze argumentatie?”

De inhoud omvat zowel eigen argumenten als weerlegging (argumenten die dienen als reactie op argumenten van het andere team). De weerlegging is wat het debat onderscheid van een gewone presentatie, spreekbeurt of lezing. De interactie stelt het publiek in staat om haarscherp het contrast tussen de twee teams – en dus tussen de twee standpunten – te zien. Zonder interactie is er geen debat.

3.1 De elementen van inhoud

a. Logica

Een argument is *logisch geldig* als de conclusie uit de premisse voortvloeit. Dit betekent niet per se dat het absoluut bewezen moet zijn. Dat is misschien het doel van filosofen, maar het zou het einde betekenen voor het debat! Debaters proberen vat te krijgen op onderwerpen die niet absoluut bewezen kunnen worden en hun bewijs bestaat uit een geleidelijke accumulatie van argumenten die tot één conclusie leiden.

Bijvoorbeeld in een debat met de stelling *Deze Kamer voert de doodstraf in* voert de voorstander aan dat voor moordenaars de doodstraf proportioneel zou zijn. De conclusie waartoe de spreker het publiek waarschijnlijk wil leiden is dat vanwege de juistheid van deze premisse, er gewicht in de schaal wordt gelegd voor de stelling dat de doodstraf ingevoerd moet worden. Goede debaters ontwikkelen een premisse tot een volwaardig argument en laten zien dat de premisse waarschijnlijk juist is met een onderbouwing.

**Een argument
moet logisch en
relevant zijn.**

b. Relevantie

Een argument is relevant als het als bewijs dient voor de stelling (of hun interpretatie daarvan). Dit is een belangrijk criterium omdat de sprekers slechts een korte tijd hebben om hun case uiteen te zetten. Er is geen tijd voor irrelevante argumenten.

3.2 Bijzonderheden op het gebied van inhoud

a. Weerlegging

Debaters moeten niet alleen zeggen waarom hun argumenten juist zijn, maar ook waarom die van hun tegenstander in het debat onjuist zijn. Weerlegging kan het volgende inhouden:

- Het argument van de tegenstander is gebaseerd op een onjuist feit of een onjuiste interpretatie van een feit.
- Het argument van de tegenstander is niet relevant om de stelling aannemelijk te maken.
- Het argument van de tegenstander is niet logisch geldig.
- Het argument van de tegenstander, hoewel het juist is, impliceert onacceptabele implicaties.
- Het argument van de tegenstander, hoewel juist, legt weinig gewicht in de schaal.

De structuur van de weerlegging moet beoordeeld worden in de categorie strategie, terwijl de inhoud van de weerlegging hier moet worden beoordeeld.

Onervaren debaters behandelen vaak punt voor punt elk argument van hun tegenstander in de volgorde waarin het is gebracht. Dit is echter moeilijk te doen in de beperkte tijd en doet geen recht aan het feit dat het ene argument belangrijker is dan het andere. Een effectievere manier van weerleggen is voor de spreker om de

belangrijkste strategische punten in het debat aan te vallen en de belangrijkste voorbeelden die de argumenten ondersteunen.

Alle sprekers behalve de eerste voorstander, hebben als taak om argumenten van de tegenstander te weerleggen. De verhouding tussen positieve argumentatie en weerlegging in een speech is afhankelijk van de aard van het debat. Een suggestie, die op geen enkele wijze als voorschrift moet worden opgevat, is dat 25-30% van de opbouwende speeches uit weerlegging moet bestaan. Echter, dit verschilt per debat.

b. Bewijslast

In het wedstrijddebate heeft geen enkele team de volledige bewijslast. Zowel voor- als tegenstanders moeten argumenten aandragen om hun standpunt aannemelijk te maken. De voorstanders moeten aantonen dat de stelling waar is; de tegenstanders dat het niet waar is. Het is niet genoeg voor de tegenstanders om alleen de argumenten van de voorstanders te weerleggen.

c. De Rol van het publiek

Sprekers hebben de taak om hun argumenten te presenteren op een dergelijk niveau dat het aanwezige publiek ze kan begrijpen. Het is juryleden niet toegestaan om de reactie van het publiek mee te wegen bij de beoordeling van het debat.

**Een zwak
argument blijft
zwak ongeacht
of de
tegenstanders
daarop wijzen.**

d. De kwaliteit van de argumentatie beoordelen

Een jurylid beoordeelt de kwaliteit van de argumenten. Dit vereist dat een jurylid een sterk argument kan onderscheiden van een zwak argument (vanuit zijn rol als gemiddelde krantenlezer).

Een zwak argument blijft zwak ongeacht of de tegenstanders daarop wijzen. Een jurylid moet niet wachten met de kracht van een argument te beoordelen totdat een ander team een argument aanvalt. Als de tegenstanders het aanvallen, scoren zij punten; als ze dat niet doen, hebben ze een kans gemist om punten te scoren (waarvoor zij wél mogen worden gestraft op grond van strategie als het een belangrijke vergissing was).

e. Argument door het noemen van een voorbeeld

Het effectieve gebruik van voorbeelden versterkt de overtuigingskracht van een argument. Als een argument uit het abstracte wordt getrokken door interessante en bekende

voorbeelden te gebruiken, zal een publiek het argument eerder accepteren.

In sommige debatten doen sprekers niks meer dan een lijst van voorbeelden afwerken (zogenaamd om hun stelling te onderbouwen). De tegenpartij doet precies hetzelfde, en het debat degenereert tot een wedstrijd in wie de langste lijst voorbeelden heeft. Goede sprekers pakken een paar goede voorbeelden, leggen hun relevantie uit en geven voldoende diepgang aan het voorbeeld.

Wanneer zij goed worden gebruikt, zijn voorbeelden een belangrijk aspect van de inhoud. In de meeste gevallen zijn ze het meest effectief als ze worden gebruikt om een argument te ondersteunen dat al is opgebouwd. Voorbeelden dienen dus gebruikt te worden ter ondersteuning van een argument, niet ter vervanging.

f. Verwijzen naar deskundigen

Debaters zullen soms ontdekken dat een deskundige op een bepaald vlak een opvatting heeft die het standpunt van hun team ondersteunt. Het verwijzen naar de expert om hun propositie te ondersteunen is legitiem en is een aspect van de inhoud die door de jury erkend moet worden.

Echter, dezelfde terughoudendheid die betracht moet worden bij voorbeelden, moet ook worden uitgeoefend hier. Naar autoriteiten moet worden verwezen als ondersteuning van een argument, niet als een substituut voor een argument. Het feit dat een deskundige een bepaalde mening is toegedaan bewijst vaak niks meer dan dat die deskundige die mening heeft. Tenzij de reden voor de opvatting volledig uitgelegd wordt, kan de opvatting gewicht in de schaal leggen, hoewel dit nog steeds beperkt zal zijn.

g. Nieuwe argumentatie in de samenvatting

In de samenvattende beurten is het niet toegestaan om nieuwe argumentatie te brengen.

Deze regel brengt verwarring tot stand omdat er onduidelijkheid is over wat nieuwe argumentatie precies betekent. De ontstane verwarring is gemakkelijk weg te nemen door te bekijken wat het doel is van de regel. Wanneer de ratio duidelijk is, is helder welk type materiaal niet meer is toegestaan.

Het doel van de regel is om oneerlijkheid in het debat te voorkomen. Het is niet eerlijk als een punt ter sprake komt op een moment in het debat wanneer de tegenpartij (bijna) geen kans meer

heeft om op het argument te reageren. Zonder deze regel zouden de belangrijkste argumenten in de laatste speeches komen.

Een aantal conclusies volgen uit de blootlegging van het doel van de regel:

1. Het gebruik van nieuwe voorbeelden om een eerder gebracht argument te illustreren is geen nieuwe argumentatie.
2. Een argument dat als weerlegging dient is geen nieuwe argumentatie.
3. Nieuwe argumentatie bestaat meestal uit geheel nieuwe punten die niet eerder zijn onderzocht in het debat.

Echter, er bestaan een aantal gevallen die minder eenduidig en helder zijn. In zulke gevallen moet een jurylid beoordelen of in de context van het debat, het eerlijk was om het argument te noemen op het moment dat het is genoemd.

Bijvoorbeeld, de eerste spreker maakt een korte verwijzing naar een argument maar werkt het niet uit en legt er geen nadruk op. Als de samenvattende spreker het argument dan een centrale rol geeft en implicaties bespreekt die niet ter sprake zijn gebracht door de eerste spreker, betreft het dan nieuwe argumentatie? Er is geen duidelijk antwoord. Er kan worden gezegd dat het onderwerp al ter sprake is gebracht (hoewel kort), dus strikt genomen is het geen nieuw argument. Maar het is wellicht oneerlijk voor de samenvattende spreker om veel nadruk te leggen op het argument. Het is aan een jurylid om te bepalen wat eerlijk is.

Wanneer nieuwe argumenten worden gebracht wanneer dat niet mag, hoort het jurylid dat nieuwe materiaal simpelweg niet. Het wordt niet meegewogen in de beoordeling van het debat en draagt niet bij aan de sprekerspunten. Qua strategie is het team te verwijten dat het niet eerder is gebracht.

4

STRATEGIE

Strategie is de tweede beslissingsgrond voor een jurylid. Het staat in contrast tot de inhoud en de presentatie. Onder strategie wordt verstaan de structuur en organisatie van de speeches.

Een gemiddeld persoon zal sneller de argumenten vatten en onthouden als zij gestructureerd en georganiseerd zijn. Strategie omvat improvisatievermogen: elke strategie die wordt gehanteerd door een spreker of team moet aangepast kunnen worden aan de dynamiek van het debat.

Een jurylid moet de kwaliteit beoordelen van de individuele en gezamenlijke strategie. Bijvoorbeeld, te veel juryleden kijken naar de aanwezigheid van een definitie in plaats van de kwaliteit te onderzoeken van die definitie. De regels eisen dus dat een jurylid de effectiviteit van teamwork en strategie beoordeelt.

4.1 De elementen van strategie

a. Improvisatievermogen

De structuur van een speech wordt beïnvloed door eerdere speeches en zal latere speeches op zijn beurt ook weer beïnvloeden. Debaters moeten hun speech structureren om hun eigen teamlijn te ondersteunen en om te reageren op de tegenpartij. Die interactie maakt voor een goed debat, ongeacht volgens welke regels of welke vorm wordt gedebatteerd.

Een jurylid moet beoordelen of sprekers goed gereageerd hebben op de strategisch van belang zijnde kwesties die zijn opgekomen tijdens het debat. Bijvoorbeeld, een jurylid moet beoordelen of bij de weerlegging de juiste prioriteiten zijn gesteld waardoor tegemoet is gekomen aan de strategisch belangrijke punten in het debat.

Een goed voorbeeld van dit aspect van debatteren doet zich voor wanneer een team een concessie doet. Bijvoorbeeld in een debat over het verbieden van roken, kan de tegenstander ervoor kiezen om toe te geven dat roken slecht is voor de gezondheid. Zij kunnen zich dan volledig richten op de nadelen van het verbieden van een product dat zo breed wordt geconsumeerd.

Het is mogelijk dat de voorstanders in de voorbereiding hadden besloten een deel van hun tweede speech te wijden aan de link tussen roken en ernstige ziektes. Echter, gegeven de concessie, zou het een verspilling van de tijd zijn voor de voorstanders om weer op die link de nadruk te leggen – een strategische fout. In plaats daarvan zouden de voorstanders zich moeten richten op de onderwerpen waarover nog wel meningsverschil bestaat en die relevant zijn voor het debat. Dit gezegd hebbende, het is ook belangrijk dat een jurylid kijkt naar het effect van de concessie op de overtuigingskracht van het andere team.

Het is niet mogelijk om elke strategische fout te beschrijven. Juryleden moeten zich ervan bewust zijn dat verschillende debatten, verschillende strategieën vereisen en dat zelfs binnen het kader van het debat, de strategie veranderd moet worden. Sprekers en teams die zich niet aanpassen aan de strategische behoeften van het debat moeten bestraft worden in de categorie strategie.

Er is een vage grens tussen een jurylid dat een strategische fout identificeert en een jurylid dat zelf in het debat treedt door impliciet te suggereren dat teams hun zaak moeten bepleiten in overeenstemming met de strategie die de voorkeur heeft van de jury.

b. Structuur

Het tweede element dat onder strategie valt is structuur. Zonder dat sprekers tot een rigide of stereotypische manier van spreken worden gedwongen, is het wel belangrijk dat de speech een bepaalde structuur heeft. Dat zal de overtuigingskracht ervan doen toenemen (en het ontbreken ervan zal de overtuigingskracht dus doen afnemen). Dit is zo voor elke speech: een speech in het debat, op de markt of in de kerk.

(i) Structuur van de speech

Een goed gestructureerde speech zal waarschijnlijk door de volgende eigenschappen worden gekenmerkt:

Juryleden moeten zich ervan bewust zijn dat verschillende debatten, verschillende strategieën vereisen.

- Een interessante opening die de aandacht van het publiek wekt.
- Een duidelijk aangegeven doel van de speech.
- Een logische opeenvolging van ideeën die gemakkelijk zijn te volgen voor het publiek.
- Gerangschikte argumenten waaraan niet meer (of minder) tijd is besteed dan noodzakelijk.
- Een conclusie of samenvatting van de belangrijke punten die zijn gemaakt in de speech.

Het kan niet genoeg worden benadrukt dat het niet aan juryleden is om sprekers te dwingen om een bepaalde manier van structureren over te nemen tijdens hun speech. De toets voor juryleden is of de structuur van de speech bijdroeg aan de overtuigingskracht.

Het tweede aspect van de structuur van de spreker is in hoeverre mate de spreker heeft voldaan aan de verplichtingen die zijn rol in het debat met zich meebrengt. Het niet vervullen van deze verplichtingen kan afbreuk doen aan de overtuigingskracht van een team. Een samenvatting van de taken en verplichtingen is opgenomen in onderstaande tabel:

Marge	Betekenis
Eerste voorstander	<ul style="list-style-type: none"> - Presenteer een definitie van de stelling. - Geef weer wat de teamlijn is. - Geef argumenten voor de stelling.
Eerste tegenstander	<ul style="list-style-type: none"> - Zet uiteen waarover er onenigheid is, inclusief de definitie, en weerleg de belangrijkste argumenten voor. - Geef weer wat de teamlijn is. - Geef argumenten tegen de stelling.
Tweede sprekers	<ul style="list-style-type: none"> - Zet uiteen waarover er nog steeds onenigheid is, inclusief de definitie, en weerleg de belangrijkste punten. - Verdedig de eigen zaak tegen tegenargumenten. - Geef argumenten die jouw teamlijn ondersteunen.
Samenvattende sprekers	<ul style="list-style-type: none"> - Presenteer een overzicht van het debat en leg de onderwerpen bloot waarover de meeste onenigheid bestaat. Weerleg de belangrijkste tegenargumenten en vat de eigen argumenten concluderend samen.

Er is een grote mate van flexibiliteit mogelijk in precies hoe en wanneer in de loop van een debat, deze taken vervuld moeten worden. Het feit dat een lijst met verplichtingen opgesteld kan worden, brengt niet met zich mee dat elke verplichting een rigide en afgezonderd deel van de speech moet zijn.

Debaters moeten een redelijke vrijheid hebben in hoe zij hun taken vervullen zodat het optimaal de overtuigingskracht van hun speech ten goede komt. Een jurylid moet de kwaliteit beoordelen van het vervullen van de taken; niet slechts *dat* ze zijn vervuld. Bijvoorbeeld, een spreker die ervoor kiest weerlegging en eigen argumenten te integreren moet worden beloond omdat dit de overtuigingskracht van zijn speech vergroot.

(ii) Structuur van het team

Debatten bestaan niet uit individuele speeches die los van elkaar staan. Debatteren is een teamsport en elke spreker moet worden beoordeeld in hoe hij de rol van het team vervult en niet alleen hoe hij zijn eigen rol vervult. Bij het beoordelen van de structuur van een team kijkt een jurylid naar de effectiviteit ervan.

De structuur van een team zal het meest effectief zijn wanneer het terug te brengen is tot één consistent thema (de teamlijn), waaronder verschillende argumenten worden samengebracht.

Een teamlijn is belangrijk om verschillende redenen. Een samenhangende benadering betekent dat de sprekers gemakkelijker in staat zijn om hun individuele argumenten te linken aan de propositie die zij moeten bewijzen. Daarnaast, de leden van het publiek (die doorgaans geen aantekeningen maken) zullen beter in staat zijn om de belangrijkste argumenten die zijn gebracht door een team te onthouden als meerdere speeches een consistent thema hebben.

Sprekers moeten niet dezelfde maar verschillende argumenten brengen die zijn ondergebracht in één teamlijn. De verdeling van argumenten mag thematisch zijn of mag bestaan uit een aantal individuele argumenten die willekeurig zijn toebedeeld aan de sprekers. De thematische benadering verdient de voorkeur om verschillende redenen. Ten eerste, de verdeling van de argumenten stelt teams in staat om herhaling te voorkomen en complementariteit tussen de sprekers te benadrukken. Ten tweede, een verdeling van de argumenten stelt teams in staat om strategisch hun argumenten te prioriteren.

4.2 Bijzonderheden op het gebied van strategie

a. Timemanagement

In een debat krijgt elke spreker tijd toegewezen om zijn speech te geven. Dit is normaal gesproken een bepaald aantal minuten waarbij tussendoor de resterende tijd kan worden aangegeven en in ieder geval het einde van de tijd luid en duidelijk kenbaar wordt gemaakt.

Een onderdeel van een goede organisatie van de speech is het binnen de tijd klaar zijn. Daaruit volgt dat een spreker die *beduidend* over zijn tijd heen gaat, hiervoor afgestraft moet worden. Verder, in eerlijkheid tegenover sprekers die niet over hun tijd heen zijn gegaan, moet materiaal gebracht na het verstrijken van de tijd niet worden meegewogen tijdens de beoordeling.



Voordat een spreker daadwerkelijk punten krijgt afgetrokken voor te lang doorspreken, heeft hij enige speling – maar niet meer dan 30 seconden. De spreker moet deze tijd gebruiken om zijn punten af te maken en de speech af te ronden.

Een speech die afgelopen is voor het verstrijken van de tijd geeft ook blijk van een slechte organisatie en zal meestal worden afgestraft. Een te korte speech kan ook worden afgestraft door een gebrek aan inhoud. Omgekeerd, een korte speech die vol zit met sterke argumenten kan net zo goed, zo niet beter zijn dan een speech van de juiste lengte met veel herhaling en slechte argumenten.

b. Nieuw materiaal van de samenvattende sprekers

Dit onderwerp werd uitgebreid ter discussie gesteld in het hoofdstuk over de inhoud. Kort gezegd, een samenvattende spreker mag geen nieuw materiaal brengen. Als dat wel gebeurt, telt het niet mee voor de beoordeling en kan er voor een slechte strategie, punten worden afgetrokken. De reden hiervan is dat een deel van de speech verloren gaat – er wordt gefaald in zowel de organisatie als de strategie. De grootte van de afstraffing zal afhankelijk zijn van het belang van de nieuwe argumentatie in de context van de speech. Als het een korte verwijzing is kan zelfs een afstraffing achterwege blijven. Als het een cruciaal punt is voor de spreker of als er beduidend veel tijd aan wordt besteedt, zal er een grote bestraffing plaats vinden.

c. Nieuw materiaal van de tweede oppositiebeurt

In Amerikaans Parlementair (AP) debat is de tweede oppositiebeurt een volwaardige beurt, maar wel een speciale beurt. Omdat argumenten die zijn gebracht in deze beurt minder gemakkelijk weerlegd kunnen worden, dient de tegenpartij een eerlijke kans te krijgen om te reageren op nieuw materiaal middels punten van informatie. Er is geen limiet aan nieuw materiaal, noch moet het per se worden gebracht in het eerste deel van deze beurt. Maar een jurylid moet kijken of de tegenpartij een eerlijke kans heeft gehad om op het nieuwe materiaal te reageren. Is dat niet zo, dan mag de overtredende partij een slechte strategie worden verweten. Immers, zij durven hun sterke argumenten niet te toetsen in het debat.

5

PRESENTATIE

Presentatie is de derde beslissingsgrond van een jurylid. Het staat tegenover inhoud en strategie.

De beoordeling van presentatie is waarschijnlijk de meest subjectieve beoordeling waartoe een jurylid komt. De hoofdvraag die een jury zichzelf moet stellen bij het beoordelen van presentatie is “was het effectief?” en “heeft de stijl van de spreker bijgedragen of afgedaan aan de kracht van zijn argumenten?”

Er zijn eindeloos veel soorten spreekstijlen. Sommige sprekers hebben een krachtige en gezaghebbende stijl; andere zijn kalm en stil in hun presentatie. Sommige sprekers gebruiken theatrale gebaren en lopen vrijuit over het podium; terwijl anderen relatief gereserveerd zijn in hun presentatie. Sommige sprekers spreken snel; anderen langzamer. Sommige sprekers gebruiken aantekeningen; anderen spreken zonder.

In een bepaald debat kunnen deze elementen afdoen of bijdragen aan de overtuigingskracht van de spreker. Er bestaat geen regel dat luid spreken beter of slechter is dan zacht spreken. Noch bestaat er een regel die zegt dat het gebruiken van aantekeningen een zwakgebod is. De toets voor juryleden is of de spreekstijl afbreuk deed of bijdroeg aan de kracht van hun argumenten.

Er is een tendens ontstaan de laatste tijd bij juryleden om presentatie te negeren (en om debaters dus te beoordelen op basis van inhoud en strategie). Het is belangrijk om te beseffen dat presentatie een enorm belangrijke factor is in de beoordeling van de overtuigingskracht van een spreker. Onderzoek naar de elementen van communicatie heeft consistent aangetoond dat de spreekstijl van de spreker een groot effect heeft op de perceptie van geloofwaardigheid. Een zelfverzekerde en vloeiende spreker zal over

het algemeen sneller geloofd worden dan een onzekere en stotterende tegenstander. Zo ook wordt oogcontact in veel culturen gezien als een indicatie van oprechtheid.

Een krachtig voorbeeld van de kracht van presentatie was het debat tussen de Amerikaanse presidentskandidaten John F. Kennedy en Richard Nixon in 1960. Het was het eerste debat dat live op televisie te zien was. In hun beoordeling van de meeste geloofwaardige kandidaat was het publiek verdeeld. De mensen die het debat bekeken op televisie vonden dat Kennedy geloofwaardiger was. De mensen die het debat beluisterden op de radio vonden dat Nixon geloofwaardiger was. Een belangrijke factor die in het voordeel van Kennedy werkte was dat hij oogcontact maakte met de camera's en dus met het publiek. De ogen van Nixon richtte zich op de interviewer. Daardoor leek hij minder betrouwbaar en oprecht, terwijl Kennedy juist sympathiek en geloofwaardig overkwam.



Debatteren is een oefening in het overtuigen van anderen en moet de realiteit van inter-persoonlijke communicatie goed nabootsen. Er zijn juryleden die niet of nauwelijks naar presentatie kijken. Wellicht is de belangrijkste reden daarvoor dat het maken van onderscheid tussen goede en slechte presentatie consistent voordeel oplevert voor sterke sprekers. Vaak heeft de zwakkere spreker al last van een gebrek aan zelfvertrouwen en als een jurylid hem ook nog eens een lage score geeft op dit gebied zal dit verontrustend zijn voor hem. Dit is vriendelijk bedoeld maar niet per se behulpzaam. Verbetering komt door het erkennen van gebreken. Als een slechte presentatie niet wordt beoordeeld met lagere punten, hoe zouden ze dan moeten inzien dat ze iets fout doen?

In plaats daarvan moet een jurylid punten geven op basis van prestaties. Hij moet zich niet bezighouden met hoe hij een spreker kan motiveren om beter te presteren. Deze eerlijkheid moet hij dan koppelen aan aanmoedigende feedback die weergeeft wat er goed ging en hoe het beter kan.

De tendens bij juryleden om presentatie te negeren is verkeerd.

5.1 De elementen van presentatie

a. Lichaamstaal

De lichaamstaal van een spreker is een erg belangrijk element van hun spreekstijl. Zoals de uitdrukking aangeeft, lichaamstaal is een taal op zich. Het kan een groot effect hebben op het publiek en het kan krachtige indrukken vestigen zoals zelfvertrouwen,

betrouwbaarheid en geloofwaardigheid. Het behoeft geen argumentatie dat zonder deze indrukken, de overtuigingskracht van een spreker teniet wordt gedaan. Het Kennedy-Nixon debat is een voorbeeld waarin lichaamstaal cruciaal bleek. Oogcontact wekte vertrouwen op.

Lichaamstaal omvat:

- Oogcontact (en het gebruik van aantekeningen)
- Gebaren
- Houding

Oogcontact wordt geassocieerd met zelfvertrouwen en oprechtheid door het publiek. We zijn allemaal meer geneigd een ander te geloven die ons in de ogen aan durft te kijken. Debaters moeten dan ook oogcontact maken met hun publiek door iedereen aan te kijken zonder op één persoon gefixeerd te raken (zoals het jurylid).

Het overmatig gebruik van aantekeningen beperkt de mogelijkheid tot oogcontact. Een jurylid moet dan ook debaters stimuleren om zo min mogelijk aantekeningen te gebruiken. Om dit te bereiken is het handig om met steekwoorden te werken, in plaats van met volledig uitgeschreven teksten.

Er zijn geen regels aangaande handgebaren, behalve dat ze natuurlijk moeten zijn en gepast bij het punt dat wordt gemaakt. Theatrale gebaren kunnen geacteerd overkomen en dus onnatuurlijk. Aldus leiden zij het publiek af. Een jurylid moet het effect beoordelen van handgebaren: voegde ze iets toe aan de speech of leidde ze het publiek alleen maar af.

Sprekers mogen op verschillende manieren staan bij het geven van hun speech: sommige staan stil; andere lopen over het podium. Ook hier geldt dat een jurylid moet beoordelen of de houding van de spreker afleidde of het juist iets toevoegde aan de overtuigingskracht van de speech. Sprekers doen er goed aan om een houding te vinden waarin zij comfortabel zijn.

b. Stemgebruik

Het tweede element van presentatie is het stemgebruik van de spreker. Alle sprekers moeten een boodschap hebben die wordt gehoord en begrepen. Stemgebruik is hiervoor van belang.

Stemgebruik omvat:

- Volume en snelheid

- Toon
- Articulatie en taalgebruik

De volume van de presentatie moet op het niveau zijn dat het gehele publiek het hoort, zonder dat de eerste rij permanente hoorbeschadiging oploopt. De snelheid waarmee wordt gesproken moet niet zo langzaam zijn dat het saai is, maar ook niet zo snel dat het publiek het gevoel heeft dat zij overweldigd wordt en ze de spreker niet bij kunnen houden.

Het kan effectief zijn om na cruciale zinnen een pauze te laten vallen. Echter, het moet niet teatraal of onnatuurlijk overkomen. Het doel is overtuigen en de meeste mensen vinden teatraal spreken niet overtuigend.

De toon van de speech moet zekerheid en benaderbaarheid uitstralen. Het overnemen van een dergelijke toon stelt de spreker in staat om snel het vertrouwen van het publiek te winnen. Sommige debaters hebben de neiging om de gunst van het publiek te verliezen door arrogant over te komen. Het komt als geen verrassing dat dit hen hindert vertrouwen te winnen bij het publiek.

De duidelijkheid waarmee woorden worden uitgesproken – articulatie – bepaald of het publiek moeite moet doen om de spreker te begrijpen of hem begrijpt zonder enige inspanning. Hoewel sprekers redelijk vloeiend moeten zijn en terughoudend in het gebruik van “uhhs” en “ahhs”, gaat debatteren niet om perfectie. Het gaat erom dat de spreker vloeiend en zelfverzekerd voor de groep staat.

Debaters hoeven geen onnodig complexe taal te gebruiken en doen er goed aan om jargon te vermijden dat het publiek niet begrijpt. Debaters op een internationaal toernooi hebben een extra strenge zorgplicht bij het effectief overdragen van ideeën aan mensen die een andere culturele achtergrond hebben en een andere taal als moedertaal hebben.

Debatteren gaat niet om perfectie. Het gaat erom of de spreker zelfverzekerd voor de groep staat.

5.3 Bijzonderheden op het gebied van presentatie

a. Humor

Humor is een waardevol wapen in de retorische trukendoos van de debater. Zelfs de meest serieuze onderwerpen kunnen worden verlicht met humor.

Sprekers die in staat zijn om het publiek meer te laten genieten van het debat, vergroten de kans dat het publiek hun argumentatie aanvaard. Het is onderdeel van het proces om rapport op te bouwen met het publiek. Echter, sarcastische of beledigende humor kan een negatief effect hebben op het publiek.

b. Persoonlijke aanvallen

Het publiek waardeert meestal niet de spreker die beledigende en geringschattende opmerkingen maakt richting de tegenpartij. Daarom moeten zulke persoonlijke aanvallen sterk worden ontmoedigd. Meestal gebeurt dit door een afstraffing op het gebied van presentatie aangezien het effect is dat de tegenpartij sympathie wint en er vijandigheid vanuit het publiek komt richting de maker van de persoonlijke aanval.

c. Kleding

Kleding moet over het algemeen niet worden meegenomen wanneer het debat wordt beoordeeld. Er is geen twijfel over mogelijk dat kleding wel van belang is in ons dagelijks leven, omdat het bijvoorbeeld een indruk vestigt van iemand tijdens een sollicitatiegesprek. Maar in het debat moet kleding alleen worden meegenomen als het een publiek afleidt van de gepresenteerde argumenten. Daarbij gaat het niet louter om een beperkte afleiding waarover twee willekeurige juryleden over zouden verschillen van mening..

6

DEFINITIES

Definitiedebatten vinden plaats wanneer teams het niet eens kunnen worden over de definitie. Een team mag de definitie van het andere team alleen maar aanvechten als dat andere team het debat onredelijk heeft gedefinieerd.

6.1 Het doel van definities

a. De twistpunten van het debat blootleggen

Het doel van de definitie is om te specificeren welke twistpunten uit de stelling voortvloeien die beslecht gaan worden door de teams in het debat. Het definiëren van de stelling is een van de eerste taken die moet worden ondernomen door de teams. Het heeft geen zin om een standpunt te bepleiten als de aard en reikwijdte van dat standpunt niet duidelijk is vastgesteld.

Soms is de definitie duidelijk omdat de bewoording van de stelling helder maakt welke twistpunten dat zijn. We hebben dan te maken met een zogenaamde gesloten stelling. Bijvoorbeeld in een debat over de stelling *Deze Kamer schaft de monarchie af*, is de belangrijkste kwestie of Nederland een republiek moet worden.



Aan de andere kant, sommige stellingen hebben geen heldere en eenduidige betekenis. We hebben dan te maken met een open of semi-open stelling. Een stelling zoals *Deze Kamer gelooft in God* laat veel verschillende interpretaties toe. Wat de aard ook is van de stelling, de voorstanders moeten duidelijk maken wat de twistpunten zijn die zullen worden beslecht in het debat.

b. De betekenis van woorden duidelijk maken

Elke stelling bevat een serie woorden, waarvan sommige gedefinieerd moeten worden. Zelfs stellingen met woorden die duidelijk lijken, kunnen toch een definitie vereisen. Een debat over de stelling *Deze Kamer staat euthanasie toe* vereist verduidelijking. Wat betekent ‘euthanasie’? Betreft het alleen passieve euthanasie (bijvoorbeeld het uitzetten van de kunstmatige beademing). Of ook actieve euthanasie (bijvoorbeeld dodelijke injecties)? Wat betekent ‘legaliseren’? Heeft iedereen toegang tot een zelfmoordpil of is toestemming van een behandelend arts benodigd? Dit zijn woorden waarover het belangrijk is om overeenstemming te hebben voordat een team met inhoudelijke argumenten komt. Debaters zullen moeten anticiperen welke woorden in de stelling mogelijk belangrijk zullen worden en hun definitie verduidelijken om misverstanden te voorkomen.

6.2 Verboden definities

a. Definities zonder een link naar de stelling

Definities moeten een logische en relevante link hebben naar de stelling. Dit moet worden beoordeeld (zoals andere delen van de inhoud) vanuit het gezichtspunt van de gemiddelde krantenlezer. Als een definitie geen logische link heeft naar de stelling wordt ook wel gesproken van een ‘squirrel’.

Het team dat de stelling definieert moet expliciet kunnen aantonen wat de link is tussen de stelling en de kwesties in het debat. De kwaliteit van die link moet op dezelfde manier worden beoordeeld als alle andere inhoud van het debat – in termen van logische geldigheid en relevantie.

Als een team een definitie aanvoert die onverwacht is of die tegengesteld lijkt aan de normale interpretatie van de taal, ontstaat er een hiaat in de geloofwaardigheid van het team in het hoofd van de gemiddelde krantenlezer. In deze situatie moet een team extra aandacht geven aan de definitie om het hiaat op te vullen met zorgvuldige argumentatie.

Definities moeten een logische en relevante link hebben naar de stelling.

b. Definities die zichzelf bewijzen

Een team moet niet op zo’n manier definiëren dat het onmogelijk is voor de andere teams om deel te nemen aan het debat. Hoewel filosofen op zoek zijn naar waarheden moeten debaters die vermijden, tenminste, als zij een voortijdig einde van het debat

willen voorkomen. Een definitie die zichzelf bewijst, heet ook wel een 'truïsme'.

c. Definities die geen verandering inhouden van het huidige beleid

Een team moet de stelling waar mogelijk interpreteren als een verandering van de status quo. In het parlementaire debat is het de taak van de voorstanders om beleid te presenteren. Per definitie is dat een verandering van het huidige beleid of huidige tradities. Echter, een jurylid moet in beschouwing nemen dat als de stelling niet anders kan worden geïnterpreteerd dan het verdedigen van bestaand beleid, de stelling geen beleid vereist (omdat het een waardestelling is), of het bestaande beleid zeer recent of voldoende controversieel is, er in het geheel niks mis is met de definitie.

d. Definities die het debat laten plaats vinden in de toekomst of het verleden

Definities die het debat laten plaats vinden in een andere tijd dan het heden, zijn niet toegestaan. Bijvoorbeeld in een debat over de stelling *Deze Kamer vindt dat de drooglegging niet werkt*, is het niet toegestaan om het debat te laten plaats vinden in de Verenigde Staten in de jaren twintig van de vorige eeuw. Hoewel de drooglegging van toen gebruikt kan worden als een voorbeeld in het debat, kan het niet gebruikt worden om het debat te definiëren. Een definitie moet het debat laten plaatsvinden op de dag en het uur van het daadwerkelijke debat, niet in het verleden of de toekomst.

e. Definities die het debat neerzetten op een bepaalde plaats

Definities die het debat op een oneerlijke plaats laten plaats vinden, zijn niet toegestaan. Hoewel het debat beperkt kan worden tot een bepaalde plaats, situatie of organisatie, het kan niet op oneerlijke wijze worden versmald. Een stelling die luidt *Deze Kamer voert de doodstraf in* mag worden toegepast op Nederland of de Europese Unie. Er is dan geen enkele twijfel over mogelijk dat het debat op een bepaalde plaats is neergezet. Echter dat is niet gedaan op een oneerlijke manier.

De interpretatie van wat een oneerlijk plaatszetting is, is afhankelijk van waar het debat plaats vind, de deelnemers en het publiek. Een debat in Nederland met Nederlandse team mag plaatsvinden in Nederland. Diezelfde definitie kan oneerlijk zijn als het debat plaats vindt tussen een Nederlands team en een Japans team op een toernooi in Canada.

Debaters hebben dan ook de plicht om de locatie, het publiek en de deelnemers in beschouwing te nemen wanneer zij een plaats aanwijzen voor het debat.

6.3 Definitiedebatten

Omdat de definitie onderdeel is van de inhoud moet een jurylid niet wachten om te bezien of een definitie wordt aangevallen, om te bepalen of hij geldig is. Echter, net zoals debaters terughoudend moeten zijn met het aanvallen van de definitie, moeten juryleden dat ook zijn als beide teams geen problemen maken van de definitie.

Een definitie mag alleen maar worden aangevallen als het in overtreding is met één van hierboven genoemde regels. Er is dan sprake van een onredelijke definitie. De tegenstanders moeten laten zien waarom de definitie van de voorstanders niet legitiem is.

6.4 ‘Zelfs als’-argumentatie

Wanneer een debat over de definitie zich voordoet is het verleidelijk voor debaters die de definitie aanvallen om alleen maar zich te richten op de definitie en om de rest van de argumentatie van de tegenpartij te negeren. Als het een truïsme betreft, is er geen andere optie dan de argumenten te negeren.

Echter, waar het wel mogelijk is, moeten de argumenten van de tegenpartij worden aangevallen. Bijvoorbeeld, als de definitie wordt aangevallen omdat er geen heldere en logische link is naar de stelling is het nog wel mogelijk om de argumenten aan te vallen van de voorstander. In dit geval zegt de spreker na het aanvallen van de definitie: “zelfs als hun definitie wel geldig is, staan ze zwak want ... [weerlegging] ...”

Er zijn verschillende redenen waarom het onwenselijk is voor teams om de weerlegbare argumenten van de voorstanders volledig te negeren:

- Het doel van het debat is om een krachtmeting tussen ideeën te bevorderen. Als teams weigeren de kern van het debat te beargumenteren wordt het debat niks minder dan een serie stijve speeches die langs elkaar heen gaan en alleen over de definitie met elkaar in tegenspraak zijn.
- Debaters weten nooit zeker of een jurylid de definitie heeft geaccepteerd. Het is strategisch slim om jezelf in te dekken en tijd te besteden aan het inhoudelijk weerleggen van de argumentatie van de voorstanders. Zoals vermeld

hierboven, een gebrekkige definitie hoeft niet beslissend te zijn voor de uitkomst van een debat – het is alleen waarschijnlijker als een subsidiaire argumentatie niet kan worden gebracht.

7

SPREKERSPUNTEN TOEKENNEN

Sprekerspunten worden gegeven op een schaal van 0 tot 100, onderverdeeld in maximaal 40 punten voor inhoud en presentatie, en 20 maximaal voor strategie. Een gedetailleerde analyse van wat onder de beslissingsgronden inhoud, presentatie en strategie wordt verstaan is gegeven in de voorgaande hoofdstukken. Dit hoofdstuk is beperkt tot het toekennen van sprekerspunten.

7.1 Een startpunt kiezen

Debaters willen graag hun speeches vergelijken van debat tot debat. Als een jurylid voor de ene speech een 75 geeft en een ander jurylid voor de volgende speech een 65, denkt de debater dat hij minder goed is gaan debatteren. Echter, daar kan hij alleen van uitgaan als er een systeem is van het toewijzen van sprekerspunten waarbij uit wordt gegaan van dezelfde standaard.

Een debater wiens algehele prestatie ligt op het te verwachten gemiddelde niveau dient 70 punten te krijgen.

Er is niks magisch aan het cijfer 70. Echter, als alle juryleden het hanteren als het gemiddelde niveau van wat zij mogen verwachten, dan is het mogelijk om verschillende punten van verschillende juryleden te vergelijken.

Onervaren juryleden zullen niet precies weten wat ze mogen verwachten en kunnen dus het gemiddelde niet inschatten. Deze kennis verwerf je alleen door ervaring op te doen. Totdat een jurylid een intuïtief gevoel heeft voor het gemiddelde niveau van een debat, is het aan te raden om de eerste spreker als gemiddeld te beschouwen en alle volgende speeches punten toe te kennen die

daarmee in verhouding staan. Sprekerspunten kunnen later altijd nog worden gewijzigd.

7.2 De punten verdelen

In theorie kan een jurylid een speech 0 punten toekennen. Echter dit gaat uit van zo'n belabberd laag niveau dat wordt aangenomen dat dit niet of zelden voorkomt. In dezelfde redeneertrant komt 100 punten even zelden voor. Veruit de meeste speeches zullen tussen de 60 en 80 punten krijgen. Punten boven of onder deze bandbreedte zijn niet vaak nodig en zijn een indicatie van een uitzonderlijk goede of uitzonderlijk slechte prestatie.

Sprekerspunten	Betekenis
85 – 100 punten	Uitstekend tot perfect. Dit niveau zou je verwachten in de halve finale of finale van een Wereldkampioenschap. Deze spreker heeft veel sterke punten en weinig, indien aanwezig, zwaktes.
76 – 85 punten	Boven gemiddeld tot zeer goed. Dit niveau zou je verwachten in de finale van Nederlands debattoernooi. Deze spreker heeft duidelijke sterke punten en minder belangrijke zwakheden.
66 – 75 punten	Gemiddeld. De spreker heeft sterktes en zwaktes in ruwweg gelijke aantallen.
60 – 65 punten	Matig tot beneden gemiddeld. De spreker heeft duidelijke problemen en kleine sterke punten.
50 – 59 punten	Zeer matig. De spreker heeft fundamentele zwaktes en weinig, indien aanwezig, sterke punten.

7.3 Verschil tussen teams

Als alle speeches op dezelfde manier worden beoordeeld, is het mogelijk om iets te zeggen over de marge waarmee een team heeft verloren of gewonnen. De volgende richtlijnen helpen juryleden bij het vaststellen van de marge van verschil.

Marge	Betekenis
1 – 4 punten	Een nipt debat waarbij er slechts kleine verschillen tussen de teams aanwezig waren.
5 – 9 punten	Een redelijk duidelijke beslissing waarbij een team duidelijk beter was
10+ punten	Een overduidelijke overwinning waarbij het verliezende team heeft gefaald in een of meerdere fundamentele aspecten.

8

PUNTEN VAN INFORMATIE

Een punt van informatie is een interruptie door een lid van de tegenpartij. Bij het maken van een punt van informatie gaat de aanbieder staan en stelt hij een vraag of plaatst hij een opmerking waarop hij een reactie wil van de spreker. De spreker kan kiezen of hij het punt van informatie aanneemt of weigert. Als een punt van informatie wordt aangenomen wordt, moet de spreker er naar luisteren en op het punt reageren. Wanneer een punt van informatie niet wordt toegestaan mag de aanbieder zijn punt niet maken.

Een punt van informatie is een belangrijke kans voor de aanbieder om op een fout in de redenering te wijzen of om weerlegging in te brengen. Het is een belangrijke kans voor de spreker om zijn argumentatie te versterken door tegenargumenten razendsnel te weerleggen.

8.2 Punt van informatie aanbieden

Er zijn een aantal vereisten van toepassing op de aanbieder van een punt van informatie.

- Een punt van informatie mag niet gemaakt worden in de beschermde tijd. In de meeste gevallen is dit de eerste en de laatste minuut van de spreektijd. Dit stelt de spreker in staat om zijn argumentatie in te leiden en te concluderen zonder interruptie.
- Een punt van informatie mag alleen gemaakt worden door sprekers van de tegenpartij. Een voorstander mag dus alleen bij de tegenstander interrumperen, en vice versa.

- Het is gebruikelijk dat de aanbieder gaat staan, één hand op zijn kruin legt, zijn arm uitstrekt richting de spreker en zegt: “punt van informatie”. Het is ook toegestaan voor een aanbieder om alleen te gaan staan want de spreker kan hieruit redelijkerwijs alleen uit afleiden dat de ander een punt van informatie wil maken.
- Een punt van informatie dient kort te zijn. Het mag niet langer duren dan 15 seconden. Een lang en breedsprakerig punt dient vermeden te worden want het publiek zal in verwarring raken over de inhoud en aard van het punt. Als een punt langer duurt dan 15 seconden moeten het worden afgekapt door de voorzitter van de jury. Tevens mag de jury de aanbieder afstraffen qua punten.
- Een punt van informatie kan in de vorm van een vraag gegoten worden, maar mag ook een opmerking zijn waarop de spreker kan reageren.
- Punten van informatie moeten regelmatig aangeboden worden gedurende het debat. Het aanbieden van een punt van informatie is een indicatie dat de spreker de onderwerpen en kwesties in het debat begrijpt. Het niet aanbieden van punten van informatie is een indicatie van een gebrek aan begrip.

Punten van informatie zijn een waardevolle kans om een argument van de tegenpartij aan te vallen. Op dezelfde manier dat weerlegging waardevoller is wanneer het de kern van de argumentatie ondermijnt, is een punt van informatie overtuigender wanneer het ingaat op een geschilpunt dat strategisch van belang is in het debat of een heel belangrijk voorbeeld. Punten van informatie dienen niet verspild te worden; zij dienen een belangrijke kwestie in het debat te pareren.

8.3 Een punt van informatie aannemen

Het beantwoorden van een punt van informatie geeft de spreker de kans om zijn argumentatie te versterken, verwarring weg te nemen en belangrijke kwesties te beslechten in zijn voordeel. Er zijn vereisten waaraan de spreker die een punt van informatie aanneemt aan moet voldoen:

- Een spreker heeft het recht om een punt van informatie te weigeren. Echter, wanneer een punt wordt aangenomen moet de aanbieder een redelijke kans krijgen om gehoord te worden.

- Een spreker moet een redelijk aantal punten van informatie aannemen. Een spreker die alle punten van informatie weigert mag worden gezien als zwak en inhoudelijk onzeker. Een dergelijke spreker mag worden bestraft op het gebied van inhoud en strategie. Als een algemene regel mag worden gesteld dat een spreker minstens één punt van informatie moet aannemen en het liefst nog een tweede.
- Een spreker moet ervoor zorgen dat zijn speech niet wordt gedomineerd door punten van informatie. Een spreker die een gevangene wordt van constante interrupties kan worden afgestraft in strategie (onduidelijke structuur) en inhoud (niet voldoende eigen argumenten kunnen brengen) en eventueel zelfs presentatie (controle over de speech verliezen). Een publiek ziet snel of een spreker de controle heeft verloren over het debat. Zijn overtuigingskracht is dan sterk verminderd.
- Een spreker moet een poging doen om een punt van informatie duidelijk en beknopt te beantwoorden. Hoewel hij de tijd moet nemen om een punt te beantwoorden, moet hij niet te veel worden afgeleid van het uiteenzetten van zijn argumentatielijnen.

Een punt van informatie is een kans voor de spreker om zijn argumentatie te versterken.

Ervaren sprekers moeten punten van informatie goed behandelen. Zij nemen punten aan wanneer dat uitkomt (meestal aan het einde van een punt) en beantwoorden punten op een manier die overtuigend, helder en beknopt is.

8.3 Punten van informatie beoordelen

Punten van informatie kunnen het volgende effect hebben op de spreker en de aanbieder.

a. Inhoud

Het punt van informatie kan de overtuigingskracht van de argumenten van de spreker verminderen, in welk geval de aanbieder beloond dient te worden. Als de spreker het punt duidelijk beantwoordt en de overtuigingskracht van het argument handhaaft (of zelfs vergroot) met het antwoord, moet ook hij worden beloond. Een spreker die niet een punt op een effectieve manier kan pareren kan verwachten dat er punten worden afgetrokken in de categorie inhoud.

Een spreker die niet een redelijk aantal punten aanneemt kan ook aftrek van punten verwachten voor het omzeilen van het toetsen van de overtuigingskracht van argumenten. Dit moet twijfels bij de gemiddelde krantenlezer teweeg brengen over de overtuigingskracht van de argumenten van de spreker.

b. Strategie

Het aannemen van een punt van informatie kan de structuur van een speech beïnvloeden. Een spreker die te veel punten aanneemt heeft een onduidelijke structuur waardoor de duidelijkheid en coherentie van de argumenten negatief wordt beïnvloed.

Dienovereenkomstig moet een spreker afgestraft worden in strategie voor een slechte structuur. In contrast, een spreker die een redelijk aantal punten aanneemt op de juiste momenten, moet punten krijgen voor strategie.

c. Presentatie

De presentatie van de aanbieder van een punt van informatie of de spreker die hem beantwoordt, moet ook worden beoordeeld. Een spreker die opgewonden en zenuwachtig lijkt terwijl hij een punt pareert kan worden afgestraft op presentatie. Zenuwen zouden een publiek niet doordringen met vertrouwen in de argumenten. Aan de andere kant, een spreker die vol vertrouwen een punt helder pareert, moet punten krijgen voor presentatie.

De aanbieder moet zo ook worden beoordeeld op de zekerheid en helderheid waarmee hij een punt aanbiedt. Hij moet niet overkomen als te agressief of de spreker onnodig lang interrumpen. Met zulk gedrag zou een spreker een gemiddeld publiek van zich vervreemden.

8.4 De juryvoorzitter

De rol die de voorzitter van de jury heeft is cruciaal. De juryvoorzitter moet de controle houden over het debat en te lange punten van informatie afkappen. Als een aanbieder te lang doorgaat moet de juryvoorzitter hem interrumpen en hem verzoeken het punt nu af te ronden of te gaan zitten. Iemand met voldoende ervaring, die vertrouwd is met de verplichtingen van deze rol en in staat om op te treden wanneer nodig, moet het debat voorzitten.

9

OVER DE ACCREDITATIE VAN JURYLEDEN

In 2009 is de Nederlandse Debatbond begonnen het accrediteren van juryleden om zo de kwaliteit van debattoernooien te bevorderen. Accreditatie stimuleert juryleden om hun vaardigheden te ontwikkelen en het stelt een toernooiorganisatie in staat om gemakkelijk de kwaliteit van een jurylid te beoordelen.

9.1 Verschillende niveaus

Om geaccrediteerd te worden moet een jurylid twee toetsten afleggen. Hij krijgt een theoretische toets om te beoordelen of hij de regels begrijpt. Dit bestaat uit een aantal open vragen naar aanleiding van dit handboek. Daarnaast krijgt hij een toets om te beoordelen hoe hij de regels zou toepassen. Hierbij wordt hem gevraagd een debat te jureren, waarbij niet alleen wordt gekeken naar de uitslag, maar ook naar de motivering daarvan.

Voor de niveaus AA en AAA is het afleggen van de test niet voldoende. Omdat ervaring een jurylid beter maakt, is vereist dat hij op een bepaald aantal toernooien heeft gejureerd.

Geen enkel jurylid hoeft genoeg te nemen met zijn niveau. Op elk moment mag hij de toets nogmaals afleggen.

Niveau	Betekenis
AAA	Potentiële 'Chief Adjudicator' <ul style="list-style-type: none">- Heeft 6 keer gejureerd op een door de Debatbond erkend debattoernooi.- Waarvan 2 keer als DCA.- Heeft als debater een erkend debattoernooi gewonnen of de break gehaald op een WK of EK, of is juryvoorzitter geweest op een WK of

AA Potentiële juryvoorzitter in toprooms

- Heeft 4 keer gejureerd op een door de Debatbond erkend debattoernooi.
 - Waarvan 2 keer de jurybreak is behaald.
 - Heeft als debater 2 keer de break gehaald op een erkend nationaal of internationaal debattoernooi. Of heeft als jurylid gejureerd op het WK of EK.
-

A Potentiële juryvoorzitter

- Heeft de test foutloos doorlopen.
 - Heeft twee keer gejureerd op een door de Debatbond erkend debattoernooi.
-

B Veelbelovend jurylid

- Snapt de regels maar kan de test nog niet foutloos doorlopen (1 of 2 foutjes).
 - De onderbouwing van zijn juryoordeel kan beter.
-

C Onervaren jurylid

- Heeft kennis genomen van de regels maar mist inzicht in het debat.
-

