

Vergeet vergaderen, ga in debat

# Uit meningsverschillen ontspringt de waarheid

**Een debat is vaak een onderdeel van een congres, symposium of ander evenement maar zelden is het een echt succes. Wanneer is het zinvol om te debatteren, wat zijn de randvoorwaarden voor een goed debat en wat levert het debat uiteindelijk op? Wij vroegen het Roderik van Grieken, oprichter en directeur van het Nederlands Debat Instituut dat dit jaar zijn tienjarig bestaan viert.**

***Waar staat het Nederlands Debat Instituut voor en wat zijn jullie activiteiten?***

"Het Nederlands Debat Instituut wil een bijdrage leveren aan de verdere ontwikkeling van de debat cultuur in Nederland. Wij doen dit in de overtuiging dat door te debatteren een aantal essentiële vaardigheden wordt ontwikkeld zoals presentatie-, argumentatie-, luister-, en analytische vaardigheden. Daarnaast is het debat een uitstekend middel om met een groep op interactieve en aantrekkelijke wijze constructief van gedachten te wisselen over actuele en controversiële onderwerpen. Wij verzorgen trainingen voor professionals, leiden en begeleiden debatbijeenkomsten in opdracht van organisaties en streven naar de invoering van het debat als educatieve methode binnen alle lagen van het onderwijs."

***Een debat tijdens uw klantendag***

U nodigt uw meest gewaardeerde klanten uit en laat ze met elkaar in debat gaan over uw product en of uw dienstverlening. U stelt zich hiermee kwetsbaar op, geeft aan dat u de inbreng van uw klant waardeert en krijgt en passant uiterst waardevolle informatie. Uiteraard wordt dit debat 'luchtig' aangekleed; het moet met name leuk en ook leerzaam voor uw gasten zijn!

***Wanneer is het debat een interessant middel om in te zetten?***

"Een debat is interessant wanneer een organisatie op zoek is naar een methode om in korte tijd inzicht te krijgen in de argumenten voor en tegen een actueel of relevant vraagstuk. Dit kan zijn tijdens een heidesessie, een klantendag, een congres of symposium of een bedrijfsuitje. Tijdens het debat worden aanwezigen maximaal uitgedaagd om aan de hand van een aantal spelregels met elkaar een van tevoren vastgesteld vraagstuk (een stelling) op kracht van argumenten zo scherp mogelijk te bespreken. Hierbij wordt meestal gebruik gemaakt van een competitief element om de deelnemers extra te stimuleren. Daarnaast kan het debat dienen om (gevoelige) onderwerpen te bespreken in een organisatie. En tot slot kan het debat dienen om deelnemers zich te laten verplaatsen in een ander standpunt."



**Een debat over de nieuwe strategie en de resultaten**

De directie presenteert de nieuwe strategie of de kwartaalresultaten aan het management of de medewerkers. Een geweldige gelegenheid om de aanwezigen mee te laten denken over de invulling van de strategie of de (verdere) verbetering van de resultaten. Stel belangrijke nog te nemen beslissingen ter discussie tijdens een scherp debat. Uw medewerkers zullen het waarderen en u creëert draagvlak.

**Hoe werkt het debatconcept?**

“Er zijn zeer veel verschillende manieren om het debat aan te gaan. Afhankelijk van de doelstellingen van een opdrachtgever wordt een passend concept vormgegeven. Het vertrekpunt is te allen tijde het principe dat uit meningsverschillen de waarheid ontspringt. Tijdens de voorbereiding van een debat wordt met de opdrachtgever vastgesteld wat de interessante en relevante vraagstukken zijn waarover de aanwezigen tijdens de bijeenkomst over van mening verschillen. Dit proces is cruciaal. Een debat is namelijk alleen interessant als er wat te debatteren valt; er moet een meningsverschil zijn. Anders is het alleen een spelletje. Als de specifieke debatonderwerpen zijn vastgesteld dienen verschillende belangrijke keuzes gemaakt te worden. Laat ik er hier één noemen. Wil de opdrachtgever dat de deelnemers aan het debat debatteren op basis van hun eigen mening of op basis van een opgelegd standpunt? Voor een scherp en goed debat gaat de voorkeur uit naar het laatste. Het debat wordt interessanter omdat aanwezigen worden aangesproken op hun expertise in plaats van op hun persoonlijke mening. Zodra sprekers persoonlijk kunnen worden ‘afgerekend’ op hun standpunt zijn zij geneigd zich genuanceerd en diplomatiek uit te drukken. Dit is voor een goed debat niet wenselijk. Het streven is immers om argumenten voor en tegen zo scherp mogelijk in kaart te brengen. Pas na afloop van het debat, als alle relevante argumenten in kaart zijn gebracht, is het moment van de nuance aangebroken.”

**Hij die nooit van standpunt veranderd is, heeft zelden iets geleerd**

“Tijdens dit voorbeeldconcept worden deelnemers aan de start van het debat at random ingedeeld in voorstanders, tegenstanders en juryleden. De voor- en tegenstanders zitten tegenover elkaar en de juryleden zitten in het midden. Tijdens het zaaldebat gaan de voorstanders en tegenstanders met elkaar in debat met als doel de juryleden te overtuigen van hun gelijk. Aan het einde van het debat spreken de juryleden een oordeel uit over de overtuigingskracht van de argumentatie van de beide partijen.”

**Debateer tijdens een brainstormsessie**

U staat het beginpunt van een nieuwe fase voor uw organisatie en wilt denkkraft mobiliseren. Debateer over mogelijke strategische keuzes en vergaar hiermee de belangrijke afwegingen en argumenten.

**Hoe zorg je er voor dat iedereen meedoet en dat het een inhoudelijk interessant debat wordt?**

“Hier is de rol van de debatleider cruciaal. Hij of zij moet aan het begin en tijdens het debat de sfeer creëren en vasthouden die er voor zorgt dat mensen geïnspireerd mee doen aan het debat. Tijdens het debat is het cruciaal dat het proces goed bewaakt wordt en dat deelnemers niet afwijken van het gekozen onderwerp. Ook dient de debatleider er voor te zorgen dat deelnemers de stelling niet tijdens het debat nuanceren. Uitgaande van een goede debatstelling dient deze te allen tijde bewaakt te worden. Die staat centraal en niets anders. De debatleider vat regelmatig samen en daagt partijen uit om op elkaar te reageren. Hierbij is de debatleider onpartijdig en streng maar tegelijkertijd uitnodigend. De debatleider is niet de inhoudelijke expert maar zorgt ervoor dat de inhoud maximaal tot zijn recht komt. Het leiden van het debat is een vak en het verdient de voorkeur om hiervoor een professional in te schakelen.” >>



**Wat is de meerwaarde van het debat?****Wat levert het mij op?**

“De meerwaarde van het debat zit op meerdere niveaus. Allereerst garandeert het debat een actieve en betrokken zaal met mensen. Iedereen wordt maximaal uitgedaagd om mee te doen aan het proces en is mede verantwoordelijk voor het slagen van het debat. In tegenstelling tot een forum met deskundigen waar de zaal naar luistert, gaat het debatconcept uit van de deskundigheid van de zaal. Die staat centraal. Uiteraard kunnen ook deskundige sprekers worden ingezet maar de nadruk ligt op de interactiviteit van alle aanwezigen van uw bijeenkomst. Dit wordt enorm gewaardeerd. U neemt uw gasten serieus. Daarnaast zit de meerwaarde in het feit dat u als organisator datgene agendeert dat er echt toe doet en dat u zich daarin kwetsbaar op stelt.

## Het is beter een goed debat te voeren zonder uiteindelijk een beslissing te nemen dan een beslissing te nemen zonder er eerst over te hebben gedebatteerd

U presenteert een aantal stellingen waarvan u weet dat zij actueel, relevant maar met name ook controversieel zijn en u geeft de zaal de volledige vrijheid om over deze onderwerpen scherp van gedachten te wisselen zonder dat u daarover inhoudelijk de regie voert. Maar het debat kan nog meer opleveren. In het tijdsbestek

van een half uur, dit is ongeveer de lengte van een debat over één stelling, krijgen u en alle aanwezigen op een presenteerblaadje alle argumenten die voor en tegen een interessante stelling aan te voeren zijn. Alle aanwezige denkkraft wordt maximaal en gericht ingezet om helderheid te krijgen over een interessant vraagstuk. De opbrengst hiervan, zeker als u een inhoudelijk verslag maakt van het debat, is voor iedereen waardevol. De meerwaarde zit ook in het feit dat de deelnemers aan het debat een bepaald vraagstuk een keer van een andere invalshoek bekeken hebben. Het werkt verhelderend om als voorstander van een beleidsstandpunt je eens een keer ingeleefd te hebben in de tegenargumenten. Vaak levert dit een nieuw en genuanceerder inzicht op. Het debat levert ook draagvlak op. Doordat deelnemers aan den lijve hebben ondervonden dat er voor beide kanten van een vraagstuk goede argumenten zijn aan te voeren en zij ook nadrukkelijk de mogelijkheid hebben gekregen om deze aan te voeren, ontstaat meer begrip en draagvlak voor de uiteindelijke beslissing.”

“En tot slot; debatteren is leuk! Debatbijeenkomsten kenmerken zich door een positieve sfeer. Het is spannend om mee te doen, het is leuk om elkaar uit te dagen om goed te argumenteren en door het competitieve element ontstaat een positieve strijd die eindigt in een climax. Bijvoorbeeld met het uitreiken van prijzen aan diegenen die inhoudelijk de meest waardevolle bijdrage hebben geleverd en diegenen die het meest overtuigend hebben gesproken. Applaus gegarandeerd!

De komende edities van EventView zal Roderik van Grieken tips geven die u op weg helpen wanneer u voor uw organisatie een debat organiseert.

Voor meer informatie over het Nederlands Debat Instituut zie [www.debatinstituut.nl](http://www.debatinstituut.nl) •

