

Online training Polarprof | Module Democratische Polarisatie | Deep Democracy-werkvorm

HET DEBAT BIJ DEEP DEMOCRACY

Het debat is een gespreksvorm die **tegengestelde standpunten (polariteiten) bespreekbaar** maakt. Het onderwerp is meestal **zakelijk**. Zet het debat in als er geen besluit genomen kan worden of het gesprek in rondjes draait. Gebruik het vooral voor een **ja-nee vraagstuk**. Je kan het debat **zittend** doen, aan een vergadertafel. In dit voorbeeld zien we hoe het debat ook sterker wordt door je te **verplaatsen in de ruimte**.

1

Vorbereiding

- De begeleider deelt de ruimte in twee delen in. Het ene deel staat voor “ja”, het andere deel staat voor “nee”.
- Stel nu een heldere ja-nee vraag: “Willen we minder parkeerplaatsen in onze straat?”

2

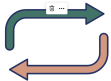
Sta links

- De hele groep gaat links staan en formuleert zoveel mogelijk argumenten voor minder parkeerplaatsen.
- Als facilitator ga je eerst
- Zorg ervoor dat iedereen het woord kan nemen.
- Moedig mensen aan om scherp en direct te spreken. Haal het verwarrende uit de communicatie: laat mensen spreken vanuit ‘ik’, laat van een vraag een opinie maken (Niet: “Zou er niet meer ruimte zijn om te spelen als er minder parkeerplaatsen zijn?” Wel: “Minder parkeerplaatsen zorgt voor meer speelruimte”).

3

Sta rechts

- Daarna schuift de hele groep naar rechts en gaat iedereen op zoek naar argumenten die nee zeggen aan minder parkeerplaatsen.
- Behoud als facilitator je focus op heldere en directe communicatie.



Herhaal

- Die werkwijze kan een paar keer herhaald worden tot alles gezegd is wat gezegd moest worden.
- Op deze manier focussen mensen niet zozeer op gelijk krijgen, maar wel op het naar boven halen van het hele scala van argumenten.

4

Zit samen

- De hele groep gaat in een kring zitten.
- De deelnemers gaan bij zichzelf op zoek naar de zogenaamde 'graantjes van wijsheid': wat heeft hen geraakt? Wat is iets waarmee ze verder willen? Zo komen ze tot een doorvoelde en oprechte analyse van de vraag.



Kom tot besluit

- De beslissing kan nu genomen worden op basis van een groter bewustzijn van het vraagstuk.
- Mensen zijn ook de hele tijd met elkaar in verbinding gebleven.
- Neem de beslissing op basis van de vijf stappen van besluitvorming.