

TIPS OM EEN DISCUSSIE TE BEGELEIDEN

Een vergadering leiden, het is niet altijd de gemakkelijkste taak. Heeft jouw ploeg de neiging om hopeloos af te wijken van het onderwerp, zijn het altijd dezelfde die de anderen overstemmen met hun 'grote mond', of vind je het lastig dat sommigen er passief bij zitten? Met dit document willen we je wat handvaten en tips meegeven over discussies begeleiden, zowel op het vlak van groepsdynamiek (bv. is iedereen een evenwaardige gesprekspartner?) als van inhoud van de discussie (bv. zijn de argumenten waardevol?).



ROL VAN DE GESPREKSLEIDING

HET UITGANGSPUNT: JE BENT EEN VROEDVROUW

Je **helpt** de deelnemers om meningen, argumenten en stellingen te formuleren, maar **je voegt zelf niks toe**. Je toegevoegde waarde zit niet in wat je zegt over de inhoud van het gesprek, **maar in het stellen van de juiste vragen**.

CONCREET: JE ROL

- + Het is jouw taak om ervoor te zorgen dat de **deelnemers hun mening kunnen geven** over de vraag. Je **houdt je mening dus voor jezelf** (ook non-verbaal). Je inbreng stuurt enkel de vorm van de discussie, niet de inhoud.
- + Je houdt de **focus op de vraag** of het gespreksonderwerp. De centrale vraag is je houvast waar je naar teruggrijpt als de discussie dreigt af te wijken. Je kan bijvoorbeeld vragen: "In hoeverre is wat jij zegt een antwoord op de vraag?"
- + Je **lost geen problemen op, maar stelt verdere vragen**. Je kent geen antwoorden, maar wilt vooral te weten komen wat de deelnemers denken. Als ze jou een vraag stellen, speel je die gewoon terug: "Wat denk je zelf?" of "Wat denken de anderen?".
- + Je **stimuleert verschillende meningen en brengt die in kaart**. Je wilt zoveel mogelijk te weten komen van alle deelnemers. Als iemand een mening geeft, vraag dan aan de anderen wat ze ervan vinden. Of spreek iemand persoonlijk aan van wie je graag iets wilt weten.
- + Je **onthoudt de interventies van de deelnemers**, en beschouwt ze als een deel van het onderzoek – ook degene die je op het eerste gezicht niet au sérieux kunt nemen.
- + Je laat anderen **herformuleren, je vat samen, beargumenteert, houdt de focus vast**, enz.

HOE DOE JE DAT? ENKELE VAARDIGHEDEN!

LUISTEREN

De belangrijkste vaardigheid in een discussie. Vaak ontstaan 'problemen' in een discussie doordat deelnemers niet naar elkaar luisteren. Ieder heeft zijn of haar mening al klaar en luistert niet naar wat anderen zeggen. Zo beginnen mensen naast elkaar te praten.

Enkele tips en vragen die je kan gebruiken:

- + *Luister met een open blik, probeer eigen vooringenomenheden te bannen. Registreer, doe alsof je van een andere planeet komt, neem andermans woorden letterlijk over wanneer je terugkoppelt.*



- + *Vat iemands standpunt samen en toets af of jouw samenvatting klopt.*
 - o Bv: Hoor ik je zeggen dat ...? Klopt het dat jij zegt dat ...?

POSITIONEREN

Positioneren, de verschillende **standpunten in kaart brengen**. Daar begin je een discussie het beste mee.

Vragen die je kan stellen:

- + Wie is pro/contra dit voorstel?
- + Wat is jouw mening over wat (persoon X) net zij?
- + Ben je het eens met (persoon Y)?
- + Wat vind jij van het argument van (persoon Z)?

UITLEGGEN

Vragen naar **wat er met een standpunt bedoeld wordt**. Enerzijds verduidelijk je voor iedereen wat er gezegd wordt, anderzijds 'dwing' je degene die het standpunt innam om de stelling sterker te maken en stil te staan bij zijn of haar eigen standpunt.

Vragen die je kan stellen:

- + Hoezo?
- + Wat bedoel je daarmee?
- + Wat wil je zeggen met ...?
- + (Aan persoon X): Kan je in eigen woorden het standpunt van persoon Y uitleggen?
- + (Aan persoon Y): Komt wat persoon X zegt overeen met wat jij wil bedoelen?
- + Kan je een voorbeeld geven?



DOORVRAGEN

Als een deelnemer een standpunt inneemt, **vraag je door naar de achterliggende argumenten**. Let erop dat het aangegeven standpunt of argument effectief een antwoord is op de centrale vraag. **Vraag** daarnaast **door** op argumenten, durf een beetje advocaat van de duivel spelen. Of vergelijk het met kleine kinderen die altijd 'Waarom?' blijven vragen. Voor het herkennen van

'foute' argumenten: zie verder. Breng alle argumenten in kaart, heb aandacht voor argumenten die elkaar tegenspreken. Confronteer verschillende argumenten dus met elkaar.

Vragen die je kan stellen:

- + Hoezo?
- + Met welke reden zeg je dat ...?
- + Hoe komt het dat je dat zegt?
- + Wat bedoel je juist met dat argument?
- + Op welke argumenten baseer je je als je zegt dat ...?
- + Jouw argument spreekt het argument van persoon X tegen. Wat bedoelen jullie juist?

CONCRETISEREN EN VERALGEMENEN

In discussies komen soms **algemeenheden** (bv. "De boot van de verbonden zit vol") of juist **concrete anekdotes** aan bod (bv. "In de buurt van onze Chirogroep zijn er geen maatschappelijk kwetsbare gezinnen"). Dat zijn niet de beste

argumenten. Algemeenheden zijn vaag en niet voor iedereen van toepassing. Anekdotes zijn dan weer specifiek en een moeilijke basis voor consensus. **Doorvragen** is de boodschap. Verbind wat gezegd is met de **centrale vraag**.

Het gebruik van het werkwoord 'moeten' sluit daarbij aan: het wijst vaak naar algemeen aanvaarde overtuigingen die misschien niet per se kloppen.

Vragen die je kan stellen:

Als iemand een **algemene bewering** doet, maak die dan concreet:

- + Wat bedoel je daarmee?
- + Kan je een voorbeeld geven?
- + Wanneer/hoe heb je dat ervaren?
- + Zijn er ervaringen die dat tegenspreken of juist beamen?
- + Waar gaat het concreet over?
- + Hoe is dat een antwoord op de centrale vraag?

Als iemand een **concrete situatie** aanreikt, **maak die dan algemeen**:

- + Geldt dat voor alle Chirogroepen/leiders en leidsters/leden/...?
- + Waar gaat het juist over?
- + Veralgemeen de bewering, bv. "Zijn er dan geen Chirogroepen met maatschappelijk kwetsbare gezinnen in hun buurt?"
- + Kunnen we hier algemene conclusies uit trekken?
- + Hoe is dat een antwoord op de centrale vraag?

TERUGBRENGEN NAAR DE ZAAK

Terugbrengen bij de zaak: als de discussie op een zijspoor zit (ze gaat niet meer over de

centrale vraag) of ze dreigt vast te lopen, is het de bedoeling dat je ze terug tot de kern van de zaak brengt.

Vragen die je kan stellen:

- + Wat heeft jouw mening/argument/... juist met de centrale vraag te maken?
- + In hoeverre is wat jij zegt een antwoord op de centrale vraag?
- + Waarover zijn we het al eens?
- + Kunnen we al een antwoord geven op de vraag?



KUNNEN WE AL
EEN ANTWOORD
GEVEN OP DE
VRAAG?

EXTRA: de structuur van een (filosofisch) gesprek volgens Lipman (zie beneden). In dat schema staan verschillende 'stap-
pen' of ingrepen in een discussie.



DROGREDENEN

Als moderator heb je aandacht voor de groepsdynamiek in een discussie, maar ook voor de inhoud. Gaat de discussie de juiste richting uit? Krijg je een antwoord op de centrale vraag? Zijn de aangehaalde argumenten waardevol? Dat laatste is niet altijd evident. Het gebeurt wel vaker dat argumenten eigenlijk niet kloppen. Er zijn 'foute' – of beter gezegd: **'ongeldige' – argumenten, die naast de kwestie zijn** of niet logisch zijn, maar vaak wel een stempel op een discussie kunnen drukken. Dat noemen we **drogredenen**. Hier willen we enkele veelvoorkomende drogredenen aanhalen, plus enkele tips en richtvragen om ermee om te gaan.

OP DE MAN SPELEN: je ondergraaft de geloofwaardigheid van de persoon, niet van het argument.

DROGREDEN →

"Je wil dat Chirokieren KLEAN zijn, maar je gaat zelf met je aspi's met het vliegtuig op kamp."

HOE REAGEER JE?

Concretiseer: "Ken je iemand die ...?"
Kaats terug: "Kan je dan niets zeggen over ...?"

Verwijzen naar **PERSOONLIJK AANZIEN:** verwijzen naar **persoonlijke kwaliteiten** die jou (of iemand anders) aanzien geven, terwijl dat niet per se invloed heeft op het centrale onderwerp.

DROGREDEN →

'Ik werk nu al vier jaar voor de Chiro, en zo'n wedstrijdconcept heeft nog nooit gewerkt.'

HOE REAGEER JE?

Trek breder: "Heeft iemand ervaring met een wedstrijdconcept dat wel werkte?"
Counteren door te vragen naar de persoonlijke mening: "Waarom denk je dat het niet werkt?"

VERKEERDE VERALGEMENING: als je een algemene uitspraak doet op basis van te weinig gegevens.

DROGREDEN →

"De boot van de verbonden zit vol."

HOE REAGEER JE?

Vraag concrete (tegen)voorbeelden: "Is er een verbond waar de boot niet vol zit?"

OORZAAK EN GEVOLG: als je een verband vermoedt dat er niet noodzakelijk is.

DROGREDEN →

"Het jaar na Krinkel moeten we geen vormingspromo meer maken, dan zitten onze cursussen gegarandeerd vol."

HOE REAGEER JE?

Vraag op welke manier er een verband is tussen de twee.

DEFINITIE: je geeft 'een definitie' om te zeggen hoe jij erover denkt, maar die definitie is niet per se waar.

DROGREDEN →

"Dubbelpunt is het belangrijkste communicatiekanaal."

HOE REAGEER JE?

Vraag door: "Wat bedoel je met 'het belangrijkste communicatiekanaal'?", "Waarop baseer je je als je dat zegt?"

AUTORITEITSARGUMENT: Je verwijst naar de **deskundigheid** van iemand anders die niet per se betrouwbaar is.

DROGREDEN



"De scouts doen het ook al jaren zo."

HOE REAGEER JE?

Vraag door: "Wat denk jij ervan?"

DILEMMA: je stelt iets voor alsof er een dwingende keuze gemaakt moet worden, terwijl er nog andere opties zijn.

DROGREDEN



"Of je straft je lid meteen, of je geeft voor de rest van het jaar leiding aan een losgeslagen bende."

HOE REAGEER JE?

Trek de kwestie open naar de groep: "Kent iemand nog een andere mogelijkheid?"

POPULISTISCH ARGUMENT: de emoties beroeren door in te spelen op het nabootsingsinstinct van de mens.

DROGREDEN



"Alle jeugdbewegingen hebben al ingestemd met het nieuwe traject van De Ambrassade. We missen echt de boot als wij hier niet in meegaan."

HOE REAGEER JE?

Personaliseer: "Ken je iemand die ...?"

Stel in vraag: "Moeten wij automatisch volgen als anderen dit doen?", "Waarom zouden we de boot missen?"

GEVOLG-ARGUMENT: een uitspraak wordt alleen verbonden met de gevolgen, die niet per se kloppen.

DROGREDEN



"We móéten wel doorgaan met dit project. Anders is al ons werk al die jaren voor niets geweest."

HOE REAGEER JE?

Vraag naar een tegenvoorbeeld: "Wat als je niet zou doorgaan met het project?", "Zijn er dan geen andere mogelijkheden als je stopt met het project?"

Vraag door naar het verband: "Hoezo?", "Wat is het verband?"

BEDREIGING: als je je stelling kracht bijzet door je tegenstander te bedreigen.

DROGREDEN

"Als je niet naar alle vergaderingen komt, dan mag je de Accu niet mee begeleiden."

HOE REAGEER JE?

Bevraag kritisch: "Is het daarom zo ...?", "Waarom?", "Wat bedoel je daarmee?"

DWARSLIGGERS

In een discussie staat normaal de boodschap of de discussievraag centraal. Soms stellen deelnemers echter de eigen gevoelens en/of mening centraal. Hieronder vind je een aantal types van zulke dwarsliggers, en hoe je ermee kunt omgaan. Aan de hand van bepaalde vragen kan je er vaak voor zorgen dat ze toch positief betrokken geraken bij de discussie.

IEMAND DIE ALTIJD EMOTIONELE ARGUMENTEN GEBRUIKT

Tijdens een discussie over sponsoring in de Chiro geeft een van de deelnemers aan dat ze volledig tegen het voorstel is aangezien ze daar heel ongelukkig van wordt. Wanneer andere deelnemers proberen om een tegenargument te geven, reageert die persoon telkens heel emotioneel: "Vinden jullie het echt oké om dit goed te keuren terwijl er zich duidelijk iemand heel slecht bij voelt?"

WAT DOE JE NIET:

De gevoelens **negeren of minimaliseren**. Zo versterk je het gevoel, waardoor die persoon zich nog meer kan opdringen.

WAT DOE JE WEL:

Erkenning geven aan de gevoelens. Die persoon wil graag gehoord worden. Eventueel kan je het gevoel van de persoon opengooien naar de hele groep:

- + Die persoon bemoederen: "Voel je je zo ...?"
- + Opentrekken naar de ploeg: laat die persoon zijn of haar gevoel uitleggen aan de anderen.
- + Als ze blijven dwarsliggen in de discussie, vragen: "Vind je het niet meer zinvol?" Dan opentrekken naar de anderen: "Wat denken jullie?" Dan terugkoppelen: "Wil je liever even stoppen en erna terugkeren of zal het gaan?"



ANTI-PERSOON

Een anti-persoon is iemand die zich helemaal tegen de discussie verzet, onderliggend is er een gevoel van onrechtvaardigheid of zinloosheid tegenover het gespreksonderwerp. Die persoon zal **weerstand** tonen en dat blijven herhalen. Dat komt vaak voort vanuit het gevoel dat er iets anders beslist zal worden dan wat hij of zij wil.

Op de Chiroraad wordt beslist over dat coredi's of verbonden eindverantwoordelijke zijn van het animatortraject. Een commissielid verzet zich stevig tegen dat voorstel. Zij geeft aan dat coredi's dat toch niet aankunnen en dat het belachelijk is dat dit zelfs ter discussie staat. Ze vindt het niet eerlijk, want straks wordt er gestemd en de verbonden zijn toch met meer. Gedurende de discussie herhaalt ze dat nog meerdere keren.

WAT DOE JE:

- + Maak **argumenten visueel**. Schrijf de verschillende standpunten op, zo wordt duidelijk wat er precies gezegd is en krijgt elk standpunt eenzelfde waarde. Als één persoon telkens dezelfde argumenten blijft herhalen, kan je de klager erop wijzen dat hij of zij dat al gezegd heeft.
- + **Speel de klacht door** naar andere deelnemers, vraag hen om te herhalen wat de klager heeft gezegd: "Kan je eens herhalen wat X net heeft gezegd?" Vervolgens speel je dat terug naar de klager: "Is dat wat je gezegd hebt? Kan je het nog een keer herhalen?" Op die manier daag je de klager uit om een tweede keer na te denken over zijn of haar argumenten. Tot slot kan je de rest van de deelnemers nog een keer vragen om de verschillen te laten zoeken tussen wat de klager eerst zei en dan erna of korter laten formuleren wat de klager zei.

Wat als een anti-persoon **blijft dwarsliggen** en de discussie verstoort?

- + **Strak modereren**: als je iets vraagt, moet die persoon dat ook doen (bv. als je iemand afblokt of het woord geeft).
- + Als er **schade** is, moet de **grens** getrokken worden. Beledigen kan niet.

RELATIVEREND PERSOON

Vindt van zichzelf dat hij of zij geen mening heeft over de vraag

Geeft afwijkende of ontwijkende antwoorden

Gaat akkoord met wat de anderen zeggen.

WAT DOE JE:

- + Daag hem of haar uit toch een **positie in te nemen**: "Wat vind jij ervan?"; "Zeg nu eens wat jij erover denkt?"
- + **Stuur bij in de inhoud** van het gesprek in plaats van positie te laten innemen. Je kan vragen formuleren die uitnodigen om heel de groep te laten nadenken over de uitspraken van anderen ("Wat vind jij van wat X gezegd heeft? Waarom vind je dat?").

LUI PERSOON

Iemand die een (heel) kort antwoord geeft, zeker bij ja-nee vragen ("Ja, ik vind dat goed").

WAT DOE JE:

- + Laat je sprekers 'werken' door hen te **laten nadenken over de antwoorden**: "Waarom vind je dat goed?"
- + Geef hen het gevoel dat ze **altijd aan het woord kunnen komen**: "Wat vind jij van wat Y heeft gezegd? Waarom?"
- + Laat deelnemers hun **positie al op voorhand** opschrijven, zo activeer je iedereen.

ONGEDULDIG PERSOON

Durft al eens te vragen: "Kan het niet wat sneller gaan?"

Is er dan van overtuigd dat er al een consensus is over de vraag.

Vindt de discussie zinloos, denkt dat er toch geen consensus of antwoord gevonden zal worden.

WAT DOE JE:

- + **Vraag naar de gepretendeerde consensus**: "Zijn we het dan al eens over de vraag?". Als de rest van de groep dan aangeeft dat er toch nog wat verschillen zijn, kan je de discussie weer verderzetten.
- + Laat iemand anders in de groep een **antwoord formuleren op de vraag**. Op dat moment toon je aan dat er zeker wel een antwoord is. Als dan iemand anders een ander antwoord geeft, is het duidelijk dat er toch nog wat gediscussieerd moet worden.

Als bepaalde mensen blijven dwarsliggen, kan het helpen om een overzicht te maken van de verschillende posities van de deelnemers.

STRUCTUUR VAN HET FILOSOFISCH GESPREK

IMPULS



1 VRAAG



EERSTE REACTIES



POSITIONEREN

Aan spreker

- + Wat vind je hiervan?
- + Is dat echt zo?
- + Meen je dat nu?



UITLEGGEN

Aan spreker

- + Waarom is dat zo?
- + Hoezo?
- + Waarom noem je dat zo?



ABSTRAHEREN



CONCRETISEREN

POSITIONEREN

Aan luisteraar

- + Ben je het met X eens?



UITLEGGEN

Aan luisteraar

- + Waarom zeg je dat nu?
- + Hoe zo?

- + Ja, en?
- + Wat heeft dit met de vraag te maken?
- + Hoe noem je dat?
- + Waar gaat het in dit voorbeeld/in jouw verhaal om?

- + Waar gebeurde dat?
- + Wie deed wat? Wie zei wat? Hoe verliep dat?
- + Wat betekent dat hier?
- + Waar gaat dat over?
- + Heb je dat al ervaren?
- + Heb je daar een voorbeeld bij?



LUISTEREN

Aan spreker

- + Wat heeft X zojuist gezegd?
- + Kan je dat nog wat korter zeggen?

Aan luisteraar

- + Geeft Y hier een goede weergave van X?
- + Wie kan dat nog eens zeggen?

Aan allen

- + Wie kan herhalen wat X heeft gezegd?



ONDERZOEKEN

Aan spreker

- + Wat vind je van wat je hebt gezegd?
- + Wat heeft dat met de vraag te maken?
- + Welke reden is het belangrijkste? Waarom?
- + Wat vind je van hoe je nu redeneert?

Aan luisteraar

- + Is X het nu eens met Y?
- + Welke redenen heeft X gegeven voor wat hij of zij vindt?
- + Waarom vindt hij of zij dat? En wat vind je daar zelf van?

Aan allen

- + Hebben we nu een antwoord op onze vraag?
- + Waar zijn we het tot nu toe over eens? Waarover niet?
- + Welke vooruitgang hebben we geboekt in het gesprek?
- + Waar zijn we gebleven?