



Samenvatting MINI-Masterclass ‘Beleidsdebatteren’

Overtuigen wil iedereen. Dat moge duidelijk zijn maar... wáár precies ligt nu de werkelijke kracht van het overtuigen. Die begint vooral met kennisoverdracht. Want, als degene die je wilt overtuigen niet weet wat de ernst van het probleem is en waarom het ‘anders’ moet, dan zal degene die overtuigd ‘moet’ worden, bij voorbaat – en achteraf – nee blijven zeggen tegen elk voorgesteld plan.

Het is de hoogste tijd om het eens te gaan hebben over beleidsdebatteren! Hoe implementeer je succesvol beleid om de status quo (wat die dan ook is) te verbeteren?

1. Wat is het probleem?

Als je een goede basis wilt leggen voor succesvolle overtuigingskracht, dan is het van belang om het huidige probleem goed te omschrijven.

- Wat is er mis met de huidige situatie?
- Waarom is dit erg of vervelend?
- Waarom moeten we daar eigenlijk iets aan (willen) doen?

Essentieel is dat men bij de voorbereiding op een debat keer op keer weer doorvraagt. Je dient je zelf, bij de beantwoording van bovenstaande vragen, steeds weer de vraag te stellen: ‘Waarom?’.

Wees creatief. Ga de diepte in. Is het probleem écht een probleem? Of ligt er een probleem onder?

2. Inherentie huidige beleid

Nadat je het probleem hebt omschreven, is het van belang om het HUIDIGE beleid te omschrijven.

Je belandt dus nu in de WAARDOOR-vraagstukken. Je kunt deze pas beantwoorden als je de WAAROM-uitdagingen inhoudelijk hebt opgepakt.

- Wat is het huidige beleid?
- Hoe veroorzaakt dat probleem het beleid?
- Wat is er nu mis met dat beleid?



3. Presenteer de oplossing

Nadat het probleem is omschreven en is aangetoond dat het huidige beleid daar schuld aan heeft (stappen 1 en 2), is het de hoogste tijd geworden om een oplossing aan te dragen.

Maar, als je deze oplossing aandraagt, zoek dan wel de argumenten voor de volgende vraagstukke:

- Wat zijn de positieve gevolgen van dit nieuwe beleid?
- Wat zijn de nadelen? (Deze móet je in kaart brengen vooral ook om de opponenten een weerwoord te kunnen geven!)
- Waarom wegen de voordelen op tegen de nadelen?
- En, waarom moet dús nieuw beleid worden geïntroduceerd?

LET OP:

In elke fase is het van belang om de argumenten BEELDEND te brengen. Zoek metaforen! En vergeet nooit het verband tussen de verschillende argumenten te zoeken, te benoemen en te bewijzen.