

INTERVIEW Jerry Helmers leert je bluffen en betogen

Debat in bedrijf: nuttig voor jezelf en de firma

Met de baas in debat, je persoonlijke vaardigheden trainen en collega's op een andere manier leren kennen. Het kan en gebeurt allemaal bij de bedrijfsdebatclub. „Het gaat er niet om wie wint, maar dat je er persoonlijk en als bedrijf beter van wordt.“



De do's en don'ts van debatteren

- Vermijd persoonlijke aanvallen, speel niet op de persoon
- Leer luisteren naar wat er echt gezegd wordt
- Probeer emoties van feiten te scheiden
- Definieer wat het probleem is dat je wilt oplossen
- Concretiseer begrippen, maak tastbaar bijvoorbeeld in getallen
- Bereid je goed voor

„Niet alleen om twijfel te zaaien, je houdt elkaar als collega's ook scherp

Ondernemer Jerry Helmers van debattrainingsinstituut Dé Nederlandse Debatclub legt uit hoe zo'n incompanydebatclub werkt en wat het brengt. Eerst de contouren: het is een drie uur durende maandelijkse oefening in de kunst van het debatteren met een groep van twaalf tot achttien collega's, begeleid door een trainer van Dé Nederlandse Debatclub. „Bijvoorbeeld op elke derde dinsdagochtend van de maand. Of zoals het bedrijf waar ik straks heen ga, op vrijdagmiddag als afsluiter van de maand“, geeft Helmers voorbeelden uit zijn praktijk.

Een beveiligingsbedrijf kwam met de vraag of Helmers zo'n debatclub intern wilden faciliteren. Van daaruit is het idee verder ontwikkeld tot inmiddels zo'n vijf jaar onderdeel van het aanbod van Dé Nederlandse Debatclub. „Vooral commerciële bedrijven vinden het een leuke manier om hun medewerkers iets te bieden en mee te binden“, weet Helmers, die doorgaans door HR of de directie wordt

benaderd. Klantnamen noemt hij niet, maar hij faciliteert bedrijfsdebatclubs van een fabrikant in tuinartikelen en een verzekerings- en beleggingsbedrijf tot aan een toeleverancier aan hotels.

Verskillende vormen

Tijdens zo'n bijeenkomst worden debatbegrippen uitgelegd en oefent de groep met verschillende vormen, zoals een Amerikaans parlementairdebat.

„Dan bereid je je als team voor op een stelling, bijvoorbeeld 'Geef alle scholieren in Nederland een gratis iPad'. Vervolgens krijgt iedereen, voor en tegen om de beurt, een vaste spreektijd“, geeft Helmers een inkijkje.

„We doen ook minstens twee individuele oefeningen, zoals bijvoorbeeld de klassieke 1-minuut-pitch. Dan krijg je een stelling en moet je meteen beargumenteren of je het eens of oneens bent. Zo train je bluf, creatief denken en je betoog structureren.“

Elke sessie eindigt met een 'luchtig, lollig en leuk' Lagerhuisdebat, bekend van het gelijknamige tv-

programma met presentator Paul Witteman. Dan kiezen deelnemers zelf of ze het met de geponeerde stelling eens of oneens zijn.

Overigens zijn de stellingen in principe niet werk gerelateerd of firma specifiek, legt Helmers uit. „Zodat je beter op de strategie, structuur en argumenten kunt focussen.“

In de uitnodiging geeft hij vaak een aandachtspunt mee om deelnemers warm te maken, zoals leren framen, kritische vragen stellen of horizontaal argumenteren.

Ambitie en moed

Wie melden zich aan als leden voor de debatclub binnen een bedrijf? Daar is Helmers kort over: „Van de receptioniste tot aan de manager. Eigenlijk iedereen die ambitie heeft“, licht hij het profiel toe. „Om interessant te blijven op je werk, voor de arbeidsmarkt maar ook daarbuiten, privé. Je scherpt je discussietechniek, wat ook bruikbaar is als ouder of partner, als commissielid bij de tennisclub of als voorzitter van de vereniging van huiseigenaren. Het belangrijk-

„Je hoort welk argument rammelt en kunt een probleem beter verwoorden

ste om mee te doen is niet je functie, maar je ambitie om aan persoonlijke vaardigheden te werken. En lef om je kwetsbaar op te stellen.“

Inderdaad, is het niet spannend om met je leidinggevende in debat te gaan? Helmers lacht: „Wij zorgen voor een veilige oefenomgeving, komen met stellingen en delen teams in met voor- of tegenstanders. Daardoor is elke deelnemers zich ervan bewust dat iedereen een rol speelt, je eigen mening doet er niet toe. Daardoor valt de hiërarchie weg. Met je kwetsbaar opstellen, bedoel ik dat je actief meedoet en - net als je collega - dus altijd een spreekbeurt én feedback krijgt.“

Competitie-element

Volgens Helmers vinden groepen het competitie-element ook leuk: „Als trainer roep ik een winnaar uit. Die keuze moet ik ook altijd goed kunnen beargumenteren“, lacht hij.

„Dan zijn er bijvoorbeeld drie argumenten genoemd, maar is er één niet weersproken. Hebben ze



Jerry Helmers. FOTO PR/MARTIN DE BOCK

dat ook gehoord? Want dan is het net alsof dat argument klopt. Dat zijn de leer- en inspiratiemomenten“, zoomt hij enthousiast in.

„Je leert beter luisteren, beter betogen en overtuigen, en betere vragen stellen. Niet alleen om twijfel te zaaien, maar daarmee

houd je elkaar als collega's ook scherp. Dat is waarom organisaties er ook profijt van hebben: je komt zo tot kwalitatief betere besluitvorming.“

In Helmers' visie hebben organisaties dwarsdenkers nodig, niet te verwarren met dwarsliggers. „Je sneller dan de concurrentie aan de markt kunnen aanpassen vergt andere perspectieven durven zien en kritisch denken. Bij debatteren getrainde vaardigheden helpen daarbij. Je hoort welk argument rammelt en kunt een probleem beter verwoorden.“ Om daar als groep sterker in te worden, ziet Helmers deelnemers graag minstens tien keer meedoen. Daarom stelt hij doorgaans een periode van anderhalf jaar voor om met een bedrijfsdebatclub aan de slag te gaan. „Debatteren is discussiëren met spelregels“, vat hij tot besluit samen. „Je kunt leren overtuigen. Het gaat er echter niet om wie de bedrijfswisseltrofee wint“, zegt hij met een knipsoeg. „maar dat je er allemaal beter van wordt.“

Miriam Vije