

HET DEBAT - VWO

ACHTERGRONDEN EN UITLEG

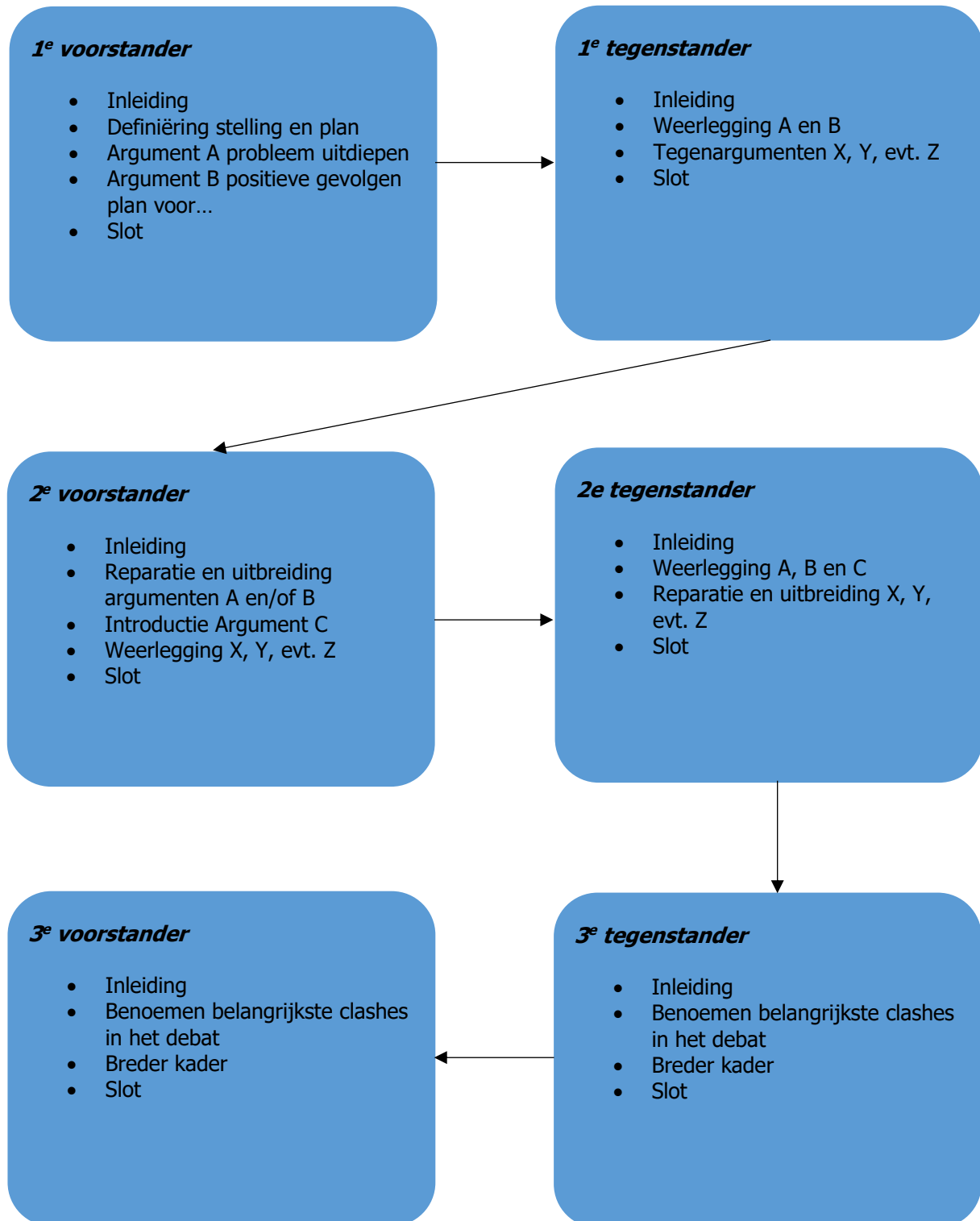
CALVIJN COLLEGE GOES

1 Parlementair debat in het kort

- Op het Calvin College hanteren we in de toetsweken de *parlementaire debatvorm*.
- Parlementaire debatten worden gevoerd tussen twee teams: voorstanders en tegenstanders (ook wel propositie en oppositie genoemd).
- Beide teams bestaan uit 3 sprekers (aangeduid als 1e voorstander, 1e tegenstander, 2e voorstander, etc.)
- Iedere spreker krijgt één beurt van 4 minuten om een jury en het publiek toe te spreken.
- De 1e voorstander opent het debat, waarna sprekers van de teams elkaar afwisselen (V1, T1, V2, T2, ...).
- Het debat wordt hierna afgesloten met twee slotbeurten, die afwijken ten opzichte van de voorgaande speeches:
 - De tegenstanders geven de eerste slotbeurt, de voorstanders hebben daardoor het laatste woord in het debat (dus ...V2, T2, ~~T3~~ V3).
 - De slotbeurten duren slechts 2 minuten.

2 Het parlementair debat: de structuur

Elke beurt heeft specifieke eisen. In het schema zie je hoe een parlementair debat is opgebouwd.



3 De belangrijkste bouwstenen: argumenten en weerlegging

In een debat moet je argumenten geven en de argumenten van je opponent weerleggen. Niet alleen de kwaliteit van je eigen argumentatie, maar ook het ontkrachten van de argumenten van je tegenstander zijn essentieel voor een goed debat. We leggen in dit hoofdstuk hoe je dat doet.

3.1.: Hoe vind je relevante argumenten?

Als propositie (voorstanders) moet je antwoord geven op de drie p's: wat is de *ernst en omvang* van het **p**robleem, waarom is ons **p**lan uitvoerbaar en wat zijn de **p**ositieve gevolgen, de voordelen?

Als oppositie (tegenstander) leg je uit waarom er in de huidige situatie *geen probleem* is of dat de huidige situatie beter is om het probleem in de hand te houden en wat de negatieve gevolgen (nadelen) zijn.

Om **relevante argumenten** te vinden bij een stelling, beantwoord je de volgende vragen:

1. Wat is het probleem? Wat is er slecht aan de huidige situatie? Waarom is dat erg?
2. Wat is het plan? Hoe kunnen we het probleem aanpakken? Gaat het echt werken?
3. Wat zijn positieve en negatieve gevolgen? Wat zijn de voor- en nadelen?
4. Welke groepen mensen worden er door de stelling geraakt, positief en negatief?
5. Welke scenario's gaan zich afspelen? Hoe verandert dat concreet de situatie in de toekomst?
6. Welke concepten of onderliggende principes spelen bij deze stelling? (denk aan: emancipatie, vrijheid van meningsuiting, duurzaamheid e.d.)
7. Lees de stelling woord voor woord: welke *mechanismes* moeten we uitleggen en bewijzen?

Mechanismes: een voorbeeld:

Een voorbeeld bij de stelling: Er moet een *vleestax* worden ingevoerd. Het is cruciaal dat je als voorstander (in bijvoorbeeld je tweede argument) het mechanisme *uitlegt hoe* een extra belasting op vlees (of een accijns) de vraag naar of consumptie van vlees vermindert, voor zowel rijke mensen als arme mensen. Als tweede moet je dat bewijzen, door bijvoorbeeld de suikertax in Engeland als voorbeeld te nemen: daar zorgde een (fors) extra belasting op suikerhoudende producten tot een dalende vraag/consumptie.

Als tegenstander is natuurlijk belangrijk dat je uitlegt dat een vleestax totaal geen invloed heeft op de consumptie van vlees en bewijs dat ook, door te verwijzen naar de accijnzen op sigaretten en brandstof: deze extra belasting heeft geen enkele invloed op de vraag/consumptie.

3.2. Hoe bouw je een argument goed op?

Als eerste geef je elk argument een naam, een label. Als tweede gebruiken we het **SEXI-model**, zodat je een robuust argument bouwt.

	Label:	<i>Het resistentieargument</i>
S	Statement: Je bewering	<i>De bio-industrie is een gevaar voor de volksgezondheid.</i>
Ex	Explanation: Je redenering	<i>Doordat dieren in de bio-industrie opeengepakt zitten, is er een enorm gevaar voor snel om zich heen grijpende infectieziekten. De dieren krijgen preventief antibiotica toegediend om dit te voorkomen. Op termijn overleven de gemuteerde ziektekiemen die een resistentie ontwikkeld hebben. Deze superziektekiemen kunnen meeliften via de voedselketen en zich verspreiden onder de bevolking. Dit is zeer onwenselijk, omdat daarmee steeds minder bruikbare antibiotica overblijven om steeds gevaarlijkere infectieziekten te bestrijden. Dat betekent dat meer mensen overlijden aan onbehandelbare infecties.</i>
I	Illustration: Je onderbouwing, bewijsvoering	<i>Zo blijkt uit onderzoek van het Universitair Centrum Utrecht dat het eten van kip ertoe kan leiden dat mensen resistent worden voor antibiotica. Bij een op de vijf patiënten met resistente bacteriën blijken deze genetisch identiek te zijn aan de antibioticaresistente bacteriën die op kippenvlees zijn gevonden. Dat wijst erop dat die patiënten de bacterie van kip hebben gekregen. Deze onderzoeksresultaten zijn wel een teken dat er nu echt iets gedaan moet worden tegen het overmatige gebruik van antibiotica in de intensieve veehouderij.</i>

3.2.1 Label bedenken

Bedenk bij ieder argument een duidelijk label. Een label is eigenlijk een typering van het argument in een of enkele woorden. Vermijd vage labels, maak labels concreet. Labels zorgen voor structuur en maakt het de jury en je publiek makkelijker om je betoog te volgen.

3.2.2 Statement

Je statement is moet voldoen aan twee voorwaarden:

- Vat het statement heel je argument goed samen? Bijvoorbeeld:
- Prikkelt je statement je publiek? Met je woordkeuze kun je framen: door je woordkeuze je publiek beïnvloeden. Hieronder zie je wat voor mogelijkheden je hebt:

<i>Statement:</i>		<i>De bio-industrie is een gevaar voor de volksgezondheid.</i>
oneliner	Een pakkende slogan	De bio-industrie <i>verzielt</i> onze samenleving!
drieslag	Drie kernwoorden	<i>Muterende bacteriën, resistentie, onbehandelbare infecties:</i> de bio-industrie is een gevaar voor de volksgezondheid.
schokkende cijfers	Noem schokkende cijfers	In de Europese Unie sterven jaarlijks minstens 25.000 mensen aan infecties, doordat ze door verkeerd voorschrijfgedrag resistent zijn geworden voor antibiotica. De bio-industrie...
anafoor	een zinnetje dat je drie of vier keer herhaalt	We zijn blind als... We zijn blind als... We zijn blind als...
citaat bekend persoon	Zoek op internet naar citaten van bekende personen en koppel de uitspraak aan je onderwerp	<i>Niet de arts, maar het lichaam geneest de ziekte. Dit zei Hippocrates, grondlegger van de geneeskunde.</i> Het enige wat we kunnen doen is het lichaam daarbij steunen. De bio-industrie brengt echter een belangrijk middel in gevaar in de strijd tegen ziekten.
vergelijking	Gebruik een beeld en benoem de overeenkomst met je onderwerp	De bio-industrie is <i>de sluipmoordenaar</i> van onze samenleving. Zonder dat we het zelf beseffen, zorgt de bio-industrie ervoor dat de gezondheid van iedereen in gevaar komt.

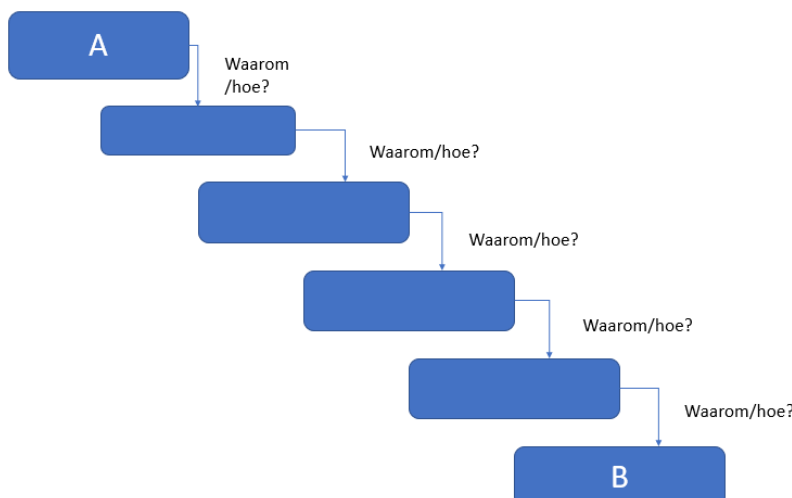
3.2.3 Explanation

Oefening 1

In je explanation (je redenering) leg je je statement uit. Let op de volgende twee punten:

- Waarom is mijn statement waar?
- Waarom is mijn statement relevant (belangrijk)?

Leg in stapjes alle mechanismes uit. Stel achter elke nieuwe stap in je argumentatie de 'waarom...vraag' of de 'hoe-werkt-datvraag'. Als het antwoord is: 'dat is gewoon zo', dan poneer je een aanname of een constatering. Als je te grote denkstappen maakt, is je argumentatie makkelijk aan te vallen. Selecteer dus: liever een gevolg goed uitgelegd dan drie gevolgen kort opgesomd.



Als tweede: onderstreep de relevantie van je argument, door uit te leggen welke (grote) groepen mensen door de stelling geraakt worden, positief (als voorstander) en negatief (als tegenstander)? Je kunt ook verschillende scenario's schetsen: hoe verandert dat concreet de situatie in de toekomst? Natuurlijk lukt dat niet allemaal in een beurt: je kunt dit over beide beurten spreiden.

3.2.4 Illustration

Je illustration is je onderbouwing, je bewijsvoering van je argument. Je fundeert je explanation. Koppel je illustration dus goed aan je explanation.

Je illustreert / onderbouwt je argumenten:

- Met goede, representatieve *voorbeelden*. Voorbeelden uit de echte wereld maken argumenten veel geloofwaardiger. Leg wel uit waarom jouw voorbeeld representatief is. Beperk je per argument niet tot een voorbeeld, maar zoek per argument *verschillende voorbeelden*.
- Met betrouwbare *cijfers en onderzoeken* of een *deskundige*: Noem de naam van de instantie/organisatie/deskundige die het onderzoek heeft uitgevoerd, Leg de cijfers wel uit! Geef de oorzaken aan. Alleen maar roepen "uit onderzoek van het CBS is gebleken dat..." is erg zwak.
- Met een *vergelijking met andere situaties* (bijv. de situatie in andere landen), waarmee je aantoont wat positieve of negatieve gevolgen kunnen zijn.

3.3 De weerlegging

[oefening 2](#)

In de weerlegging val je de zwakke punten in *de argumentatie* van je opponent aan. Als je moet weerleggen, probeer dan minimaal twee goede weerleggingen te doen. Hiervoor moet je goed analyseren wat voor zwakke stappen er in de explanation van je opponent zitten. Schrijf tijdens het debat mee. Val alleen kernpunten aan: je moet selecteren.

Gebruik voor een goede aanval het **HOOR-model**:

Herhaal:	Noem <i>het label</i> en <i>vat</i> het argument van de opponent kort <i>samen</i>
Ontzenuw:	<i>weerleg</i> het argument: <i>leg in stapjes uit</i> waarom het argument (liefst in alle gevallen voor alle groepen mensen) niet klopt, ongeldig is, niet opgaat.
Onderbouw:	onderbouw je weerlegging met een voorbeeld, (cijfers uit) onderzoek, een deskundige
Rond af:	sluit af met een concluderende slotzin, waarin je uitlegt dat dit argument dus niet relevant is voor de stelling.

Let vooral op de aannames in de redenering: Leidt het een *automatisch* tot de volgende stap? Stel in gedachten bij de redenering na elke zin de vraag: *waarom? Is dat echt zo?* Beredeneer vervolgens duidelijk en in stapjes dat die aannames onjuist zijn. Veel redeneringen bevatten namelijk te grote denkstappen of onlogische gedachtegangen. Benoem deze en beredeneer wat er onjuist aan is. Of nog beter: leg uit dat het argument dus totaal niet gaat werken omdat de tegenstander ervan uitgaat dat bepaalde mechanismen in de stelling *automatisch* zo werken, het een automatisch tot het ander leidt of ervan uitgaat dat iets 'gewoon zo is/werkt'. Als je kunt aantonen dat dit dus niet zo is, kun je aantonen dat het argument dus ongeldig of niet effectief is.

Twee tips:

- Weerleggen is geen vragen stellen. Als je alleen een vraag stelt, leg je niet uit *waarom* een argument niet klopt of ongeldig is. Bovendien geef je je tegenstander een gouden kans om hun argument te versterken, als ze in de volgende beurt jouw vraag goed weten te beantwoorden.
- Weerleggen is niet een eigen argument ertegenover zetten. Als je weerlegging hetzelfde is als je eigen argument, dan ga je namelijk niet in op het argument van de tegenstander, maar zet je er iets tegenover. Dan praat je dus langs elkaar heen.

Wat kun je aanvallen?

- **Onlogische redeneringen:** Als de redenering van je tegenstander niet klopt of hij tegenstrijdige dingen beweert, ga hier dan op in. Let vooral op de aannames in de

redenering: Leidt het een *automatisch* tot de volgende stap? Stel in gedachten bij de redenering na elke zin de vraag: *waarom? Is dat echt zo?* Leidt het een *automatisch* tot het ander? Leg uit dat het argument (in alle gevallen voor alle groepen mensen) niet geldig is niet klopt.

- **Vage en onduidelijke argumenten:** Als je tegenstander een uitspraak doet en die *tegenstrijdig is, onzinnige dingen zegt of onduidelijk of vaag is*, benoem dit en toon aan dat je tegenstander echt niet begrijpt waar hij het over heeft. Desnoods vul je in wat de tegenstander misschien probeerde duidelijk te maken en weerleg je dat.
- **Zelfs als...** Wat je ook kunt doen: zelfs als de tegenstander gelijk zou hebben, dan nog is het argument niet wenselijk, niet geldig, leidt het tot veel negatieve effecten, omdat... Je kunt soms tot een afweging komen. Let echter wel op dat je dan niet alleen een tegenargument speelt en inhoudelijk vergeet te reageren op het argument van je opponent.
- **Het probleem:** Probeer duidelijk te maken dat het probleem niet zo ernstig is als de voorstander schetst of probeer duidelijk te maken dat het probleem er wel is, maar dat er andere oorzaken zijn. Als de voorstander de *ernst* van het probleem niet goed duidelijk maakt, probeer dan duidelijk te maken dat het allemaal wel meevalt en de huidige situatie wenselijker is dan de door de voorstander beoogde situatie.
- **Het plan:** Soms kun je ook gewoon toegeven dat er een probleem bestaat. Een van de dingen die je altijd kunt aanvallen, is het plan. Beredeneer dat het plan niet haalbaar is of geen positieve gevolgen heeft (of zelfs negatieve!), ook kun je proberen aan te tonen dat het plan niet realistisch is.
- **Vergelijkingen:** Als je tegenstander aankomt met een vergelijking of een uitspraak van een bekend persoon, kun je soms aantonen dat die vergelijking niet opgaat of dat die uitspraak helemaal *niet van toepassing* is op deze situatie. (China heeft ene hele andere onderwijs traditie dan Nederland, de VS heeft als het om wapenbezit gaat een hele andere historie).
- **Anekdoten / voorbeelden:** Als je opponent maar een voorbeeld of een persoonlijke ervaring heeft gegeven, toon dan aan dat dit voorbeeld niet in alle situaties *geldig* is! Ook als de opponent in herhaling valt en constant hetzelfde voorbeeld gebruikt, kun je dit aanvallen, door duidelijk te maken waarom dit voorbeeld zwak, eenzijdig, gebrekkig of niet kloppend is.

4 Het parlementair debat: kleinere bouwstenen

Naast je argumentatie en je weerlegging zijn er nog een aantal andere aandachtspunten. Hoe begin je je beurt? Hoe rond je je beurt af? Hoe zit het in de tweede beurt met het repareren en uitbreiden van argumenten? Wat voor specifieke kenmerken heeft de laatste beurt? Deze elementen lopen we in dit hoofdstuk langs.

4.1 de inleiding

Zorg bij elke beurt voor een inleiding met impact. Hoe is de inleiding opgebouwd? Er is enig verschil of je voor- of tegenstander bent. Als voorstander moet je met je aandachtstrekker duidelijk maken waarom de huidige situatie slecht is. Als tegenstander heb je niet met die voorwaarde te maken. Let op: houd je inleiding kort en krachtig! Formuleer zo scherp mogelijk. Beperk je inleiding tot maximaal 30 seconden, in de slotbeurt liefst nog iets korter.

	voor	tegen
Aandachtstrekker	De <i>huidige slechte situatie</i> duidelijk maken door: <ul style="list-style-type: none"> • Een pakkend, representatief voorbeeld • Actualiteit • Een goede vergelijking • Een uitspraak van een bekend persoon • Schokkende cijfers • Een tegenstelling • Een drieslag • Een (Latijnse) spreuk 	Duidelijk maken dat de stelling een slecht idee is door: <ul style="list-style-type: none"> • Een pakkend, representatief voorbeeld • Actualiteit • Een goede vergelijking • Een uitspraak van een bekend persoon • Schokkende cijfers • Een tegenstelling • Een drieslag • Een (Latijnse) spreuk
Koppeling onderwerp	Leg in een of twee zinnen uit waarom je aandachtstrekker van belang is voor het onderwerp. Gebruik bij de koppeling van je onderwerp een van de volgende grote woorden: fundamenteel, principieel, cruciaal, essentieel, wezenlijk, elementair, vergaand, substantieel.	
Stelling introduceren en structuur noemen	Noem je stelling en dat je voor bent en geef aan wat je in je beurt doet (eerst aanvallen/ dan weerleggen e.d.)	

4.1.1 De inleiding bij de eerste voorstander

De eerste voorstander heeft naast bovenstaande voorwaarden nog te maken met twee aanvullende onderdelen. Hij moet de stelling definiëren en het plan introduceren. Zijn inleiding mag daarom een minuut duren.

Aandachtstrekker	De <i>huidige slechte situatie</i> duidelijk maken.
Koppeling onderwerp	Leg in een of twee zinnen uit waarom je aandachtstrekker van belang is voor het onderwerp.
Stelling introduceren	Noem je stelling en dat je voor bent.
Definiëring stelling	Leg de kernbegrippen van de stelling uit
Plan introduceren	Leg uit hoe je de stelling gaat realiseren en beredeneer de uitvoerbaarheid
Structuur aangeven	De labels van de twee argumenten noemen

4.1.1.1 Definitie

De eerste voorstander is ervoor verantwoordelijk dat kernwoorden van de stelling goed uitgelegd worden. Beide teams willen zo vroeg mogelijk in het debat glashelder krijgen waar het debat precies over gaat. Anders ontspoot het debat in organisatorisch gehacketak. Een definitie moet aan twee eisen voldoen om *acceptabel* te zijn in de ogen van een jury:

- De stelling moet na de definitie nog steeds *te bedebatteren* zijn. Men moet het redelijkerwijs oneens kunnen zijn met definitie. De definitie van *Orgaandonatie moet verplicht worden* mag geen toevoeging bevatten *...tenzij mensen schriftelijk aangeven daar bezwaar tegen te hebben*. Een dergelijke definitie haalt de angel uit de stelling.

- De definitie moet redelijkerwijs *voorzienbaar* zijn. Daarmee bedoelen we dat de interpretatie van woorden in de stelling geen totale verrassing mag opleveren bij de tegenstanders. Bij de stelling *De stemplicht moet worden ingevoerd* mag "stemplicht" niet worden uitgelegd als "de plicht om piano's te stemmen".

Tegenstanders mogen de definitie in principe niet aanvallen, alleen als er sprake is van een onacceptabele of hele onduidelijke definitie. Als een definitie ontbreekt, geef je de opponent de vrijheid om zelf de stelling te interpreteren. De andere voorstanders zijn gebonden aan wat in de eerste beurt gezegd is en mogen dus in principe geen nieuwe definitie brengen.

4.1.1.2 Plan introduceren

Als voorstander kaart je niet alleen het probleem aan, maar moet je ook uitleggen hoe je het probleem gaat aanpakken. Het is belangrijk dat je bij de introductie van je plan uitlegt dat je plan *realistisch en uitvoerbaar* is.

In je tweede en eventueel derde argument kun je vervolgens de positieve gevolgen van je plan beredeneren voor betrokkenen of voor de maatschappij. Je kunt ook de ethische voordelen van je plan benoemen: Kortom, in je argumenten probeer je aan te tonen dat je plan *echt positieve effecten* heeft.

4.2 Het slot

Het slot houd je kort (enkele zinnen). Rond af met een conclusie en een uitsmijter: een pakkende laatste zin. Je kunt bijvoorbeeld eindigen met een oneliner, een uitspraak van een bekend persoon die van toepassing is, een Latijnse spreuk, een vergelijking, een drieslag die heel je beurt samenvat of een tegenstelling. Eventueel koppel je je uitsmijter aan je aandachtstrekker. Met de laatste zin heb je nog een laatste kans je publiek te raken!

4.3 De tweede beurt: de reparatie en uitbreiding van je argumenten

In de tweede beurt *bouw je verder* op de argumenten die door de je eerste teamlid zijn ingebracht. Herhaling is funest: als je dat doet, sta je erg zwak! Dit doe je door elk argument te *repareren en uit te breiden*. Ga zo goed mogelijk in op de aanval van je opponent en probeer de twijfels die gezaaid zijn, weg te nemen.

Hoe repareer je een argument?

- Herhaal het label uit de eerste beurt + eventueel het statement (S).
- Vat kort (in een of twee zinnen) de aanval van je tegenstander samen.
- Reageer op de aanval door je explanation aan te vullen en de weerlegging te ontkrachten, zodat de gezaaide twijfels worden weggenomen.

Hoe breid je een argument uit?

- Door hetzelfde argument vanuit een ander perspectief te benaderen en zo je argument dus sterker te maken;
- Versterk de relevantie van je argument door er een andere grote groep mensen bij te betrekken (jongens – meiden, jongeren – ouderen, hoogopgeleiden – laagopgeleiden e.d.);
- Werk bij hetzelfde argument een ander scenario uit;
- Geef *nieuwe illustration*: Je moet dus met *nieuw bewijs* (nieuwe voorbeelden / nieuwe deskundigen/onderzoeken + toelichting /nieuwe vergelijkbare situaties) komen. Herhaal niet de illustration van de eerste beurt!
- Door in de eerste beurt gegeven cijfers verder toe te lichten of aan te vullen.

Daarnaast introduceer je *alleen als voorstander* nog een derde argument. Let op: het is beter om als voorstander maar een argument te repareren en uit te breiden. Anders kom je in tijdnood (als je ook nog moet weerleggen en een nieuw argument moet introduceren). Houd eventueel de tweede uitbreiding achter de hand.

Als tegenstander mag je in de tweede beurt *geen nieuwe argument* meer introduceren, omdat je opponent daar niet meer op kan reageren. Als tegenstander moet je wel allebei je argumenten uit de eerste beurt repareren en uitbreiden.

4.4 De slotbeurt: clashes benoemen en breder kader

[oefening 3](#)

In de slotbeurt geef je een overzicht van het debat. Je benoemt alleen de kernpunten, details (helemaal kleine), laat je liggen. Let op: je zet dus niet de argumenten tegenover elkaar, maar je destilleert uit de alle beurten de overkoepelende (soms onderliggende) kernpunten!

Benoem minimaal twee clashes in het debat. Hoe bouw je zo'n clash op?

- Clash benoemen: Formuleer een kernvraag. Noem in een of enkele woorden het kernpunt waarover je het oneens was.
- Kernpunt opponent kort weergeven.
- Eigen kernpunt weergeven en aangeven waarom dit doorslaggevend is.

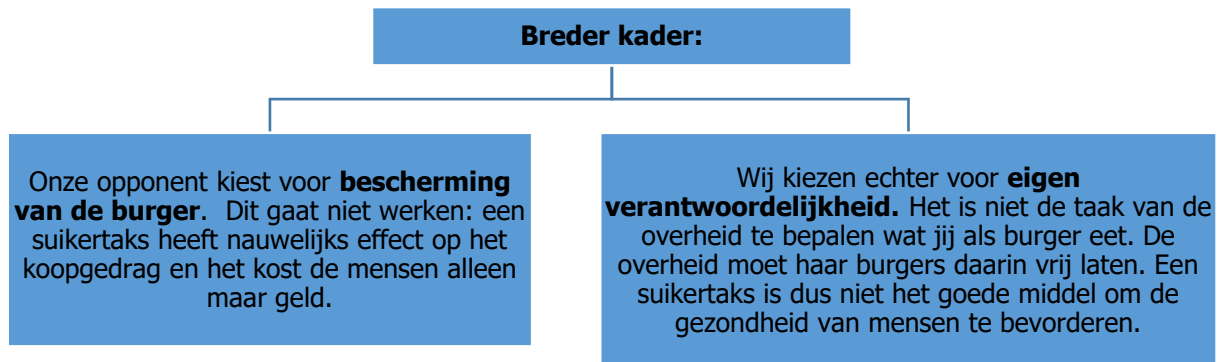


Als laatste schets je in je slotbeurt nog een breder kader. Leg kort uit waar het *in essentie* bij jouw stelling om gaat. Het gaat erom dat je een alomvattend begrip kiest en dat afzet tegen de keuze van de tegenpartij. *Typeer de hele argumentatie van je tegenpartij* dus met een woord en typeer waar jij naar streeft met een woord. Geef nog kort aan *waarom* je daarnaar streeft.

Vraag jezelf af: waar kiest de tegenstander nu eigenlijk voor, samengevat in een woord? En waar kiezen wij voor, samengevat in een woord? Een voorbeeld bij de stelling: er moet in Nederland een suikertaks worden ingevoerd. (en je bent tegen)

Argumentatie voorstanders	Argumentatie tegenstanders
Probleem: te veel volwassenen met overgewicht in Nederland. Obesitas zorgt voor veel welvaartsziekten.	Een suikertaks werkt niet goed: het heeft maar beperkte effecten, bijv. in Denemarken, Engeland, België. Het lijkt erop of het gewoon bedoeld is om de staatskas te spekken.
Plan: op producten met te veel toegevoegde suikers moet er per gram suiker tien cent extra worden betaald.	De overheid gaat zich bemoeien met wat er in de (koel)kast van de burger staat. Dat gaat te ver.
Positieve gevolgen: mensen bewuster zullen nadenken over hun koopgedrag en gezondere producten zullen kopen / bedrijven worden gestimuleerd minder suiker in hun producten te stoppen.	Je pakt juist de armen, zij kopen veel suikerrijke producten, omdat deze vaak het goedkope alternatief vormen in de supermarkt. Door producten duurder te maken, worden zij juist extra belast.

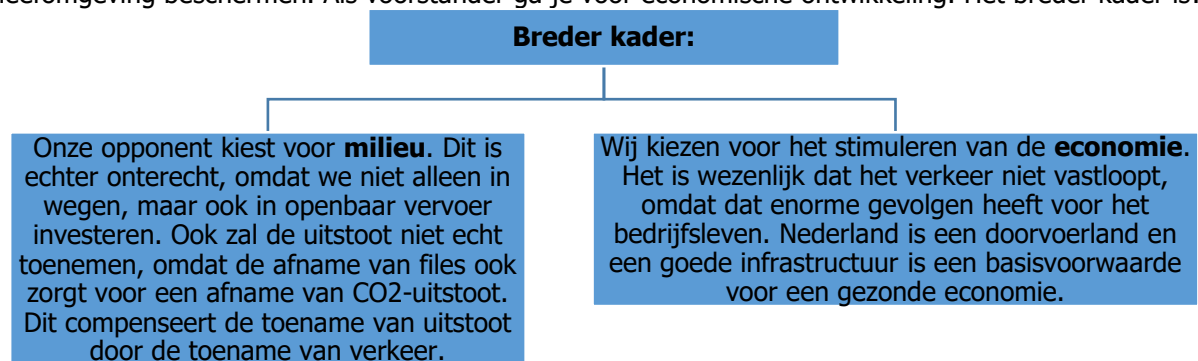
De voorstander wil de burger beschermen. De tegenstander beweert dat dit niet gaat werken en dat de overheid zich niet met de burger moet bemoeien. Dus als breder kader krijg je:



Een tweede voorbeeld: Nederland moet meer investeren in infrastructuur (en je bent voorstander):

Argumentatie voorstanders	Argumentatie tegenstanders
Probleem: het wegennet slijt dicht, ov overbelast. + vb	Onvoldoende effect. Verder verbreden helpt niet. Niet haalbaar. Meer asfalt trekt meer verkeer aan.
Plan: Nederland moet de komende vier jaar vijf miljard investeren om de belangrijkste knelpunten in het wegen- en spoornet op te lossen.	Onwenselijk, gaat ten koste van leefomgeving burgers (geluidsoverlast, landschapsbederf)
Positieve gevolgen: betere doorstroming, meer economische ontwikkeling, Nederland aantrekkelijker voor buitenlandse investeerders	Slecht voor milieu. Uitstootnormen ver overschreden. Fijnstof.

Waar kiest de voorstander voor? Wat is het hogere ideaal? De tegenstander wil het milieu en de leefomgeving beschermen. Als voorstander ga je voor economische ontwikkeling. Het breder kader is:



Mogelijke tegenstellingen zijn:

- milieu – economische ontwikkeling
- wetenschap – God / ethiek
- voortgang – stilstand
- ontwikkeling – traditie
- liberaal – conservatief
- bescherming van de privacy – bescherming van de samenleving
- vrije markt – regulering door de overheid
- emancipatie – hiërarchie
- individuele - collectieve verantwoordelijkheid
- inspraak – daadkracht
- lange termijn – korte termijn
- bescherming burger – eigen verantwoordelijkheid

5 Het parlementair debat: de voorbereiding

Als team bereid je een debat voor door de volgende vijf stappen te doorlopen:

- 1 Oriëntatie en informatieverzameling
- 2 Argumentatie opstellen
- 3 Verfraaien
- 4 Beoordelen, bespreken en bijstellen
- 5 Beurten oefenen

5.1.1 oriëntatie

Begin met de debatstelling woord-voor-woord te lezen. Bedenk wat voor debat de bedenkers van de stelling precies bedoelen. Bedenk waarom gekozen is voor de specifieke bewoordingen in de stelling. Noteer welke kernvragen je moet beantwoorden om het debat te winnen. Noteer ook welke mechanismes in de stelling je moet uitleggen en bewijzen te

Oriënteer je op de stelling door te brainstormen. Denk over de drie p's na:

- de huidige slechte situatie -> het **probleem**
- de invoering van het beleid -> het **plan**
- de resulterende situatie -> de **positieve/negatieve** gevolgen

Daarbij kunnen de volgende vragen behulpzaam zijn om het debat vooraf in kaart te brengen. Gebruik je brainstorm als uitgangspunt om verdere informatie (zoals onderzoeken, voorbeelden, e.d.) te verzamelen.

	Voorstanders	Tegenstanders
Huidige situatie (probleem)	Wat is de huidige situatie? Wat zijn de problemen? Welke partijen zijn erbij betrokken?	Is de huidige situatie echt slecht? Zijn die problemen wel zo erg? Zijn nog andere partijen betrokken? Zijn er andere oorzaken?
Invoering beleid (plan)	Wat is onze definitie van de stelling? Hoe zit ons plan in elkaar? Is ons plan concreet en duidelijk? Waarom is ons plan uitvoerbaar?	Hoe valt de stelling te definiëren, wat zijn de valkuilen? Is de stelling realiseerbaar en heeft een plan echt positieve effecten?
Resulterende situatie (positieve / negatieve gevolgen)	Waarom zal het plan werken? Wie worden door het plan positief beïnvloed? Waarom is het plan wenselijk? (voordelen > nadelen) Wat voor nut heeft het voor de maatschappij? Wat gaat er concreet veranderen? Leg in stapjes uit hoe! Over welke onderliggende grote principes hebben we het?	Zal het plan werken? Wie worden door het plan negatief beïnvloed? Waarom zijn de gevolgen onwenselijk? (voordelen < nadelen) Waarom zijn de effecten voor de maatschappij negatief? Wat gaat er concreet veranderen? Leg in stapjes uit hoe en waarom dat heel erg is! Over welke onderliggende grote principes hebben we het?

5.1.2 informatie verzamelen

Om een goed debat te voeren, heb je goede bronnen nodig. Zoek informatie. Kijk bij belangenorganisaties, politieke partijen en bedrijven die met je stelling te maken hebben. Kijk ook wat ze voor bronnen gebruiken om hun mening te ondersteunen (staan vaak onderaan artikelen), die bronnen kun je ook weer raadplegen. Verder heb je nog een paar ultieme middelen:

- **De krantenbank:** alleen op school te raadplegen, maar je kunt in alle (archieven van) kwaliteitskranten zoeken. Ga naar het eduportaal, log daar in, klik recht op de tegel van de krantenbank. Zo kun je bij alle artikelen uit alle kranten. Selecteer wel en gebruik de juiste zoektermen.
- **Google scholar:** hier kun je onderzoeken vinden, die naar jouw onderwerp zijn gedaan.

5.2 Argumentatie opstellen

A Soorten argumenten

Op basis van de kernvragen van het debat kun je je argumentatie en *de eerste beurt* opstellen. Doe dit *samen*, als groepje. Bedenk eerst wat voor soort argumenten je wilt brengen. Soorten argumenten zijn:

- Probleem / goede huidige situatie
- Positieve / negatieve gevolgen betrokkenen
- Positieve / negatieve gevolgen maatschappij (politiek, economisch, milieu, leefomgeving)
- Concrete scenario's
- concepten (vrijheid van meningsuiting / bemoeienis van de overheid / vrije markt / morele plicht / emancipatie / ...)
- ethische argumenten

B Statements

Bedenk als tweede wat je statement is. Wat is je argument, samengevat in een zin? En hoe frame je?

C Explanation: je redenering opstellen

Vervolgens bedenk je samen je explanation. Let op de volgende twee punten:

- Waarom is mijn statement waar?
- Waarom is mijn statement relevant?

Zie ook [oefening 1](#)

D Illustration: bewijs verzamelen

Verzamel als laatste bij elk argument zo veel mogelijk illustration: verschillende voorbeelden, onderzoeken + achtergronden, vergelijkbare situaties... Hang deze onder elk argument. Hoe meer, hoe beter!

E Verdeel over de beurten

Als laatste: bedenk hoe je de argumentatie over beide beurten verdeelt. Hoe breed je de redenering van elk argument uit (andere oorzaak / ander gevolg toelichten)?

Wanneer breng je welke I? Houd dus illustration achter de hand voor de tweede beurt om je argument verder te funderen!

5.3 Verfraai

Als je je argumentatie hebt opgesteld, kun je kijken waar je aan framing kunt doen: hoe kun je door je woordkeuze de gedachtegang en de emoties van je publiek beïnvloeden? Dit kan door:

- Humor te gebruiken
- In te spelen op de emotie van je publiek
- Oneliners in te zetten
- Vergelijkingen te maken
- Uitspraken van beroemde personen te gebruiken
- Drieslagen en anaforen te gebruiken
- Latijnse spreuken in te zetten
- Grootse woorden te gebruiken

Vooraf in je inleiding, je slot en je statements heb je ultieme kansen om je publiek te prikkelen. Maar loop ook de rest van je argumentatie door. Bedenk: hoe zeg ik het zo scherp, zo raak mogelijk? Slijp bij!

5.4 Beoordeel en bespreek

Als je je beurten compleet hebt opgesteld, neem dan de tijd om samen de beurten door te spreken. Let op de volgende punten:

- Zijn de labels specifiek?
- Zijn de statements een samenvatting van je argument en zijn ze prikkelend?
- Speel advocaat van de duivel: kun je je eigen argumentatie ontkrachten? Stel bij elke stap in de redenering de waarom/hoe-vraag! En heb je uitgelegd waarom je argument relevant is?
- Hebben de argumenten echt impact of zijn ze vaag, soft en onduidelijk? Aanscherpen!
- Hebben de argumenten voldoende en kwalitatief goede illustratie?
- Voldoet elke beurt aan de specifieke eisen?

5.5 Oefen je beurt in

Als je je beurten uitgewerkt hebt, heb je alleen maar een geschreven tekst. De laatste stap is de belangrijkste: oefen in, zodat je je beurt spontaan uit je hoofd kunt houden. Ga voor de spiegel staan en houd je beurt(en) drie keer. Oefen met je presentatietechniek, let op de scherpheid van je formuleringen. Schaaf bij. Ook goed: houd je beurt(en) daarna voor vrienden of een paar familieleden en vraag om feedback. Alternatief is dat je je beurt opneemt op je smartphone en je beurt terugkijkt en verbetert.

De kernvraag is heel simpel: OVERTUIG IK?

Zelfs de beste sprekers oefenen vaak eindeloos hun speeches. Carabietiers doen vaak try-outs in kleine zaaltjes om hun grappen te testen en te verbeteren. Als je deze fundamentele laatste stap vergeet, word je beurt een leesprek en mist die elke overtuigingskracht.

Hoe krijg je een beurt in je hoofd? Bedenk bij elk kernpunt een concreet beeld. De volgorde van de beelden onthoud je door ze in een ruimte te plaatsen en er dan langs te wandelen. Stel, we klagen iemand aan en we willen van deze persoon de volgende misdaden aan de kaak stellen: smeergeld, brandstichting, vadermoord en verkrachting (in deze volgorde). Hoe kunnen we dit nu onthouden? De thema's onthoud je door ze te koppelen aan concrete beelden: bijvoorbeeld smeergeld = stapel geld, brandstichting = luciferdoosje, vadermoord = zwaard, verkrachting = jurkje.

De volgorde onthoud je door de beelden in een ruimte te plaatsen en er langs te wandelen: bijvoorbeeld je huis, de route van school naar huis enz. Bijvoorbeeld smeergeld = stapel geld = ligt op de gangmat, brandstichting = luciferdoosje = ligt op de kapstok, vadermoord = zwaard = leunt tegen de spiegel met weerspiegelend lemmet enz. Memoriseer deze misdaden nu door in gedachte in je ruimte te lopen en langs de beelden te gaan

ALGEMENE PRESENTATIETECHNISCHE TIPS:

- Een goede voorbereiding zorgt voor een ontspannen houding.
- Let op je ademhaling. Adem goed en diep in. Dat helpt je je zenuwen te controleren.
- Als je wilt overtuigen: sta recht, gebruik je mimiek, maak gebaren, kijk goed. Gebruik heel je lichaam om je publiek te raken.
- Gebruik je stem. Overdrijf een beetje. Praat duidelijk en niet te snel. Varieer
- Zorg naast enthousiasme ook voor rust. Win de *sympathie* van je publiek, maar wees wel gedecideerd.
- Gebruik stiltes.
- Formuleer vloeiend, vermijd stopwoorden, wees scherp en niet te wollig.
- Voorlezen is funest. Aan alle bovenstaande punten kom je dan niet toe. In principe spreek je los van blad. Werk met een spiekbrief van maximaal 150 woorden of met steekkaartjes: in vwo 6 spreek je in de vrije ruimte. Op het moment dat je naar je papier kijkt, praat je in principe niet. Ga weer verder als je je ogen weer gericht hebt op je publiek. Essentieel is dat je je onderwerp heel goed kent.

VEEL SUCCES!

Invulbladen: