

Strategisch debatteren

Handleiding en spelregels

© 2006 Drs. Yolanda Mante/ ABC Mante
website: www.abcmante.nl
e-mail: mante@abcmante.nl

Inhoud

VOORWOORD.....	3
A. LEREN DEBATTEREN IN VIJFTIEN STAPPEN	4
1. Inleiding	4
2. Wat is een argument?.....	5
3. De stelling.....	7
5. De spreektijd.....	10
7. De inhoud van een beleidsdebat: de standaardgeschilpunten	12
8. Winst en verlies	14
9. De eerste beurt: uiteenzetting van de argumentatie	15
10. De tweede beurt: het verweer.....	19
11. De derde beurt: de conclusie.....	21
12. Bronvermelding	22
13. Publiekgerichtheid en presentatie.....	23
14. Drogredenen.....	26
15. Kolommenschema.....	28
B. DE SPELREGELS VAN BELEIDSDEBATTEN	30
1. De debaters	30
2. Spreektijden.....	30
3. Standaardgeschilpunten.....	31
4. Interrupties.....	32
5. Time-outs.....	32
6. Tegenplan.....	32
7. De jury	32
8. De stellingen.....	33
9. Overige regels	34
C. OVERIGE INFORMATIE.....	35
1. Individuele beoordeling.....	35
2. Debatteren in Nederland.....	36
3. Vragen en opdrachten	38
4. Voorbeeldstellingen	38

Voorwoord

Het speldebat wint steeds meer terrein. Niet alleen bij debatingclubs of op de televisie (zoals bijvoorbeeld *Het Lagerhuis*) maar ook binnen bedrijven en instellingen en op universitaire en Hbo-opleidingen. En zo verwonderlijk is dat niet: een wedstrijddebat traint namelijk vele vaardigheden die dagelijks van een professional verlangd worden. Zoals goed luisteren, scherp analyseren, slagvaardig reageren en helder presenteren.

Deze handleiding behandelt zogenaamde beleidsdebatten. Hierin wordt gedebatteerd over een voorgesteld nieuw beleid en de gevolgen hiervan. Deze debatvorm sluit het beste aan op veler beroepspraktijk.

Dit boekje begint met een introductie op argumenteren en beleidsdebatteren. Daarna volgen de spelregels en additionele informatie, zoals aanbevolen literatuur en interessante websites.

Wilt u –al dan niet op uw werk- in een workshop nader kennismaken met debatteren of wilt u informatie over andere debatvormen, neem dan contact op met:

ABC Mante - Yolanda Mante

Nieuwe Kerkstraat 6 -1hg

1018 EA Amsterdam

mante@abcmante.nl

www.abcmante.nl

020- 77 43 056

06- 510 858 43

Yolanda Mante

april 2005

A. LEREN DEBATTEREN IN VIJFTIEN STAPPEN ¹

inhoud

1. inleiding
2. wat is een argument?
3. de stelling
4. de teams
5. de spreektijd
6. interrupties
7. de inhoud van een beleidsdebat: de standaardgeschilpunten
8. winst en verlies
9. de inhoud van de eerste beurt
10. de inhoud van de tweede beurt
11. de inhoud van de derde beurt
12. bronvermelding
13. publiekgerichtheid en presentatie
14. drogredenen
15. kolommenschema

1. Inleiding

In een beleidsdebat gaat het om het verdedigen en aanvallen van nieuw beleid. In een stelling wordt een uitspraak gedaan over het beleid dat ten aanzien van een bepaalde kwestie moet worden gevoerd. Het gaat hierbij om toekomstig beleid. De voorstanders van de stelling verdedigen het voorgestelde beleid; de tegenstanders vallen het betoog van de voorstanders aan en zaaien twijfel over de aanvaardbaarheid van de argumenten van de voorstanders.

Andere debatvormen zijn het Lagerhuisdebat en het ludieke debat.

Bij een Lagerhuisdebat staan twee grote groepen tegenover elkaar: de voorstanders en de tegenstanders. Een voorzitter bepaalt wie het woord krijgt en hoe lang. De voor- en tegenstanders kunnen worden ingedeeld door de organisatie of spreken voor hun eigen mening.

Bij het ludieke debat staat de welsprekendheid van de debater centraal. Een voorbeeld van een ludieke stelling: 'liever een achterband dan een grachtenpand'. De debater maakt bij een ludiek debat gebruik van onverwachte wendingen, van woordspelingen, van forse wisselingen in stemvolume, intonatie en snelheid en van humor. Deze elementen kunnen de aantrekkelijkheid van het beleidsdebat ook verhogen, maar bij de beoordeling daarvan staat de inhoud centraal. Het gaat met name om de kwaliteit van de argumentatie. Daarmee zijn zes van de negen jurypunten te verdienen (zie [de spelregels](#)).

¹ Bij de samenstelling van deze handleiding is voor sommige delen gebruik gemaakt van spelregelboekjes die in het verleden voor Hbo-debattoernooien zijn samengesteld door o.a. C. Noordegraaf en T. Ysebaert.

Alle drie de debatvormen zijn een vorm van spel: er zijn regels afgesproken die de debatten structureren. Er wordt dus niet zo vrij gedebatteerd als op de televisie in bijvoorbeeld verkiezingstijd.

De vier basiskenmerken van een beleidsdebat zijn:

- er is een van tevoren opgegeven stelling
- er zijn van tevoren aangewezen voor- en tegenstanders
- de debaters krijgen een beperkte spreektijd
- er wordt een eindoordeel gegeven door een jury

In dit deel worden de regels van het beleidsdebat uitgelegd. Maar eerst volgt een korte introductie op argumenteren.

2. Wat is een argument?

Om deze vraag te beantwoorden moeten we kijken naar de opbouw van een redenering. Een redenering bestaat uit:

- een **standpunt** = de conclusie, bijvoorbeeld: "Nederland moet een republiek worden".
- een **argument** = een reden voor de conclusie. Bijvoorbeeld "omdat een republiek democratischer is dan een monarchie".
- en een **rechtvaardiging** = de link tussen de conclusie en het argument. In dit geval: "democratie is beter dan geen democratie". De rechtvaardiging wordt in een redenering vaak verzwegen, omdat deze voor de hand ligt.

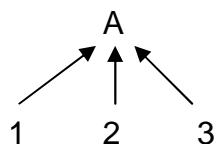
Andere termen voor een standpunt zijn: claim, stelling, bewering

Andere termen voor een argument zijn: datum, verdediging, premisse

Voor een standpunt kunnen natuurlijk meerdere argumenten gegeven worden. Deze argumenten kunnen onafhankelijk of afhankelijk van elkaar tot de conclusie leiden: Een voorbeeld van onafhankelijke ondersteuning:

standpunt A	Nederland moet een republiek worden, want
argument 1	erfopvolging is ondemocratisch
argument 2	je weet nooit wat je voor vorst krijgt
argument 3 etc.

In schema ziet dat er zo uit:

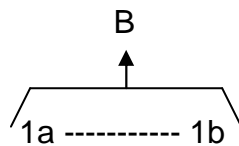


Als de argumenten van elkaar afhankelijk zijn, dan leiden ze alleen samen naar de conclusie. Een voorbeeld:

standpunt B
argument 1a
argument 1b

Willem-Alexander moet snel koning worden, want:
Beatrix wordt al een dagje ouder en
Willem-Alexander wordt steeds populairder

In schema :



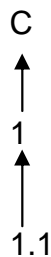
Als je standpunt A wilt ontkrachten, zul je alledrie de argumenten moeten weerleggen om de stelling helemaal onderuit te halen. Standpunt B wordt al een stuk zwakker als je 1 argument onderuit haalt.

Een argument kan op zichzelf natuurlijk ook weer ondersteund worden door een ander argument. We noemen dat een subargument. Bijvoorbeeld:

standpunt C
argument
subargument

Nederland moet een republiek worden want
je weet nooit wat je voor vorst krijgt, want
Willem III was bijvoorbeeld een psychiatrisch patiënt

In schema:
(er ontstaat een keten)



Hoe kun je een standpunt aanvallen?

Je kunt op drie manieren een redenering aanvallen:

1. Door de **waarheid/juistheid** van een (sub)argument aan te vallen.
Bijvoorbeeld: "Willem III was helemaal geen psychiatrisch patiënt, want"
2. Door **de rechtvaardiging** ofwel de link tussen het standpunt en het argument aan te vallen (die al dan niet verzwegen is).
Bijvoorbeeld: "Dat iemand een psychiatrisch patiënt is, hoeft niet te betekenen dat iemand geen goede vorst is. Integendeel, kijk maar naar"
3. Door er een **standpunt** (plus argumentatie!) **tegenover te plaatsen**
Bijvoorbeeld: "Regeren met een monarch –ook al is het een psychiatrisch patiënt– is altijd nog beter dan met een president, die veel meer macht heeft dan een monarch."

Laten we eens kijken naar **de rechtvaardiging**. Waar is die op gebaseerd? Oftewel, waar stoelt de bewijsvoering op? Een viertal bewijsvoeringen komt het meeste voor:

1. op basis van **analogie** (het vergelijkbare)
2. op basis van **oorzaak, gevolg** (causale relatie)
3. op basis van **autoriteit** (bijv. regels of personen)
4. op basis van **regelmaat** (nr. 1 was zo, nr. 2 ook, nr. 3 ook, dus nr. 4 zal ook wel zo zijn)

ad 1: Analogieredenering

Rekeningrijden is geslaagd in Noorwegen, dus in Nederland moet het ook kunnen (want –rechtvaardiging- de Noorse situatie is vergelijkbaar met de Nederlandse).

ad 2. Oorzaak-gevolgredenering

Mijn auto is gevaarlijk, want er zitten geen remmen in (en zonder remmen heb je geen controle).

ad 3. Autoriteitsredenering

Koop Elmex, want tandartsen adviseren het (en tandartsen kunnen het weten)!

ad 4. Inductieve redenering (op basis van regelmaat)

Amerikaanse presidenten zijn geneigd tot ontrouw, want Kennedy was een rokkenjager en Clinton ook.

3. De stelling

In het beleidsdebat staat een beleidsstelling centraal. Kenmerkend voor een beleidsstelling is het woordje 'moet'. De instantie die het beleid moet veranderen staat er niet altijd expliciet bij. Bijvoorbeeld: 'Er moet een vierdaagse werkweek worden ingevoerd'. Soms staat de instantie er wel bij. Bijvoorbeeld: 'bedrijven moeten verplicht worden een bepaald quotum allochtonen in dienst te hebben' of 'de overheid moet criteria opstellen voor wie voorrang heeft bij medische zorg'. Andere beleidsstellingen luiden o.a.:

- Den Haag moet de hoofdstad van Nederland worden
- iedere Nederlander moet verplicht worden 10% van zijn inkomen aan een goed doel te geven
- de viagrapil moet in het ziekenfonds

De voorstanders zijn als eerste aan de beurt en hebben het recht de stelling toe te lichten. Als dit correct gebeurt, moeten de tegenstanders de interpretatie van de voorstanders volgen. Bij het interpreteren van de stelling door de voorstanders moet met de volgende regels rekening gehouden worden:

- (1) De voorstanders definiëren de begrippen uit de stelling.
- (2) Er mag geen 'waarheid als een koe' opgevoerd worden.
- (3) De interpretatie mag ook niet tegen de geest van de stelling indruisen -door bijvoorbeeld de stelling om te draaien. Bij beleidsdebatten geldt bovendien dat
- (4) de invulling aan moet sluiten bij de actuele stand van de maatschappelijke discussie. Hieronder worden de eisen 1, 2 en 4 nader toegelicht:

(1) definieer!

Omdat de voorstander de bewijslast draagt, is het in diens belang om duidelijk de begrippen uit de stelling te definiëren. Dit om te voorkomen dat de tegenstander roet in het eten gaat gooien met een andere invulling van deze begrippen. Dat kost later allemaal tijd en energie om recht te zetten. Bovendien kom je minder consistent over op de jury, als je in je 2e beurt nog eens uit moet gaan leggen wat je eigenlijk onder de stelling verstaat.

Stelregel is dat de voorstander de definities mag neerzetten. De tegenstander valt alleen definities aan als deze zodanig zijn, dat er geen debatruimte meer over blijft (als de voorstander het debat dichttimert -zoals dat heet) of wanneer de definities (te) ver van het gangbare afwijken.

Tegenstanders moeten zich dus neerleggen bij de definiëring/invulling van de stelling van de voorstanders als deze aan de genoemde vier regels voldoet. Wanneer de tegenstanders het niet eens zijn met de interpretatie van de stelling kan de interpretatie van de stelling onderwerp van debat worden in plaats van het discussie-onderwerp zelf. Dit levert nimmer een goed debat op. Daarom staat in de spelregels dat tegenstanders duidelijk (en gemotiveerd) melding moeten maken van het interpretatieverschil en zich vervolgens moeten concentreren op het weerleggen van de argumentatie van de voorstanders (voorzover over mogelijk). De jury neemt namelijk pas in haar beoordeling de interpretatie van de stelling mee.

(2) inperken mag, maar geen waarheid als een koe

Het is het voorrecht van de voorstanders om een stelling in te vullen door deze te definiëren en door een plan uit te werken. Je kunt dit zien als een soort compensatie voor het dragen voor de bewijslast (die zwaarder is dan de weerleggingslast van de tegenstanders). De voorstanders kunnen -tot op zekere hoogte- ook de stelling inperken of uitbreiden. Vaak is dat bij beleidstellingen niet nodig, omdat deze al redelijk precies zijn geformuleerd. Maar sommige stellingen kunnen om strategische redenen beter ingeperkt (of uitgebreid) worden.

Een paar voorbeelden:

1. Nederland moet niet meer deelnemen aan vredesmissies
- inperking: in de Balkan
2. Iedereen moet gratis toegang hebben tot
Deze stelling vraagt om een uitbreiding. Je kunt deze aanvullen met bijvoorbeeld: het openbaar vervoer, het toilet, debatlessen, de dierentuin, het onderwijs etc. etc.
3. Er moet een maximum inkomen vastgesteld worden.
- inperking: voor topmanagers. Of politici. Of ICT'ers.

Niet alle inperkingen zijn strategisch altijd slim. Kijk maar eens naar de volgende stelling:

4. De viagrapil moet in het ziekenfonds.

- inperkend: de viagrapil moet in het ziekenfonds voor mannen tussen de 20 en 40 jaar.

Je moet dan goede argumenten hebben als voorstander waarom de groep 40+'ers uitgesloten wordt van vergoeding.

De invulling van de stelling mag zoals gezegd geen 'waarheid als een koe' opleveren, waarover niet meer te debatteren valt. Stel dat de stelling luidt: "Liever een hond dan een kat". Een interpretatie als: "... voor blinden" timmert de stelling teveel dicht. Het is immers vantevoren duidelijk dat een blinde meer aan een hond heeft dan aan een kat.

Nog een voorbeeld: de stelling: "Dierentuinen moeten gesloten worden", mag niet geïnterpreteerd worden als: "Dierentuinen waar niet goed voor de dieren wordt gezorgd, moeten gesloten worden." De ruimte om over de stelling te debatteren wordt ook hier immers wel erg klein.

(4) actualiteit

De invulling van de stelling moet aansluiten bij de actuele maatschappelijke discussie over het desbetreffende onderwerp. Het is dus van belang na te gaan wat er op de opiniEPagina's van de kranten over het onderwerp geschreven wordt en te volgen wat er in de andere media (bv. internet en CBS-publicaties) over gezegd wordt. De stelling: "Schiphol moet worden uitgebreid" zou dus niet aangevuld mogen worden door " ... met extra treinen".

4. De teams

Er wordt gedebatteerd in teams van twee personen. Een team dat de rol van voorstander op zich neemt, hoeft niet noodzakelijk zelf voorstander van de stelling te zijn. Het beleidsdebat is een speldebat waarbij de debaters ter wille van de helderheid van de discussie de rol van voor- en tegenstander op zich nemen. Daardoor kan het voorkomen dat iemand die eigenlijk tegen is, een hartstochtelijk pleidooi als voorstander houdt. Je afwisselend verplaatsen in de voor- en tegenstandersrol levert vaak een genuanceerde eigen mening op.

De voor- en tegenstanders spreken om de beurt. Binnen een team wordt afgesproken wie de eerste, de tweede en de derde spreekbeurt houdt. Het is niet toegestaan dat één lid van het team alle spreekbeurten houdt.

5. De spreektijd

De debaters beschikken over een beperkte spreektijd. Een debat is als volgt opgebouwd:

ACTIVITEIT.....	TIJD(in min.)
opzetbeurt voorstanders.....	4
opzetbeurt tegenstanders.....	4
verweerbeurt voorstanders.....	4
verweerbeurt tegenstanders.....	4
conclusiebeurt tegenstanders.....	3
conclusiebeurt voorstanders.....	3
juryberaad.....	10
bekendmaking uitslag.....	5
<hr/>	
totaal (incl. evt. time-outs).....	37-41

De spreektijd, die wordt aangegeven door een tijdwaarnemer, mag niet overschreden worden. Wel mag de debater die aan het woord is, zijn zin afmaken.

Tijdens het debat mag door beide partijen alleen schriftelijk overlegd worden. Slechts in de time-outs is mondeling overleg toegestaan.

► Tips

- Herhalen is overigens, bij mondelinge communicatie, veel belangrijker dan je wellicht zou denken! Kun je een schriftelijk betoog nog eens teruglezen, bij een mondeling betoog gaat dat natuurlijk niet. Beginnende sprekers maken vaak de denkfout dat het éénmalig noemen van een argument voldoende is voor de jury en het publiek om dat argument te begrijpen en onthouden. Het is dus raadzaam om je argument en je (sub)conclusie in andere bewoordingen te herhalen.
- Spreek vantevoren met elkaar af hoe je eventueel met elkaar communiceert tijdens een spreekbeurt. Dit om misverstanden of paniecreacties te voorkomen.
- Het is aan te raden, zeker in het begin, om een paar keer te oefenen met het op tijd spreken. Ook al heb je de inhoud voorbereid: het ter plekke onder een tijdsdruk spreken (voor een publiek!) iets wat oefening vergt!

6. Interrupties

Soms bestaat de behoefte om een spreker direct te onderbreken; in de praktijk spreekt immers ook niet altijd iedereen in 4-minutenmonologen. In een debat heet een onderbreking een interruptie. Het is een doelbewuste poging om de spreker terecht te wijzen of het hem/haar lastig te maken.

Tijdens een beleidsdebat mag de luisterende partij interrumpen om een opmerking te plaatsen of een vraag te stellen. Maar dit mag alleen maar als de spreker de

interactie toestaat. De opmerking of vraag moet kort en enkelvoudig (maximaal 15 seconden) geformuleerd te zijn. Over het antwoord mag niet gediscussieerd worden. Gebruikelijk is, dat tijdens een spreekbeurt één of twee interrupties worden toegestaan door de spreker.

De regels voor een interruptie zijn:

1. De eerste 60 seconden van een spreekbeurt zijn geen interrupties toegestaan.
2. Een spreker kan alleen geïnterrupteerd worden door de tegenstanders en niet door de eigen teamgenoot.
3. Wie interrumpeert gaat staan, en wacht tot de spreker de interruptie toestaat.
4. De spreker geeft -zodra iemand aan de andere zijde opstaat- zo snel mogelijk aan of hij/zij de interruptie toestaat ('Gaat uw gang') of weigert ('Nee, dank u').
5. Wordt een interruptie door de spreker geweigerd, dan gaat degene die wilde interrumperen weer zitten.
6. Een interruptie duurt maximaal 15 seconden en gaat ten koste van de spreektijd van de geïnterrupteerde.
7. Een interruptie mag niet gebruikt worden om een betoog te houden, maar alleen om een enkelvoudige opmerking of vraag te uiten.
8. Tijdens de conclusiebeurten zijn geen interrupties toegestaan.

Het staat iemand vrij om wat dan ook in een interruptie aan de orde te stellen. Vaak zal degene die geïnterrupteerd wordt iets zeggen als 'op dit punt' op het moment dat hij de interruptie toestaat. Daarmee wil hij voorkomen dat de interruptie over iets anders gaat dan het laatst uitgesproken argument.

Een interruptie bestaat vaak uit:

1. een opmerking
voorbeeld: 'Als u zo doorredeneert, kunnen we hier in Nederland maar beter meteen onze biezen pakken!'
2. een vraag
voorbeeld: 'Kunt u aangeven wat de oorzaken zijn van de problemen die u noemt?'
3. een correctie of punt van orde
voorbeeld: 'Voorzitter, graag wijs ik er op dat wij door de tegenstander verkeerd geciteerd worden.'

Interrupties zijn een tactisch middel. Hou daarom rekening met volgende aanwijzingen:

tactische aanwijzingen voor de spreker

1. Sta alleen interrupties toe als het je uitkomt. Maak altijd eerst het argument/ de zin af waar je mee bezig bent.
2. Voorkom dat je alle interrupties afslaat. Je zou de indruk kunnen wekken angstig te zijn voor kritiek/vragen.
3. Staat de tegenstander met meer debaters tegelijk op, kies dan in jouw ogen de minst geduchte.

tactische aanwijzingen voor wie interrumpeert

1. Valt een spreker even stil, dan kun je van de gelegenheid gebruik maken om een interruptie te vragen. ('Zal ik u even helpen?')
2. Wordt een interruptie meermalen geweigerd, sta dan gerust met je teamgenoot tegelijk op. Weigeren wordt dan wel erg lastig.

(Naar: Werken aan debatvaardigheden, van Peter van der Geer)

7. De inhoud van een beleidsdebat: de standaardgeschilpunten

Een beleidsdebat kan over een oneindig aantal onderwerpen gaan. Van wie de afwas moet doen tot aan het direct kiezen van een minister-president. Toch lijken alle beleidsdebatten op elkaar: dezelfde hoofdargumenten keren steeds terug. Een voorbeeld: als er voorstanders zijn van een nieuw beleid, moet er ook een reden zijn omdat nieuwe beleid in te voeren. Bijvoorbeeld omdat het huidige beleid niet voldoet, of problemen met zich meebrengt. Zouden er namelijk geen problemen zijn, dan is er ook geen reden om een nieuw beleid in te voeren. Een hoofdargument van de voorstanders is dus altijd dat het huidige beleid problemen met zich meebrengt, of, anders geformuleerd, dat er gemiste kansen zijn in de huidige situatie. Dit hoofdargument noemen we het probleemargument. Zo zijn er nog meerdere hoofdargumenten. Deze hoofdargumenten noemen we in een beleidsdebat standaardgeschilpunten, omdat dit de punten zijn waar over in het debat verschil van mening kan ontstaan. Hieronder worden ze opgesomd vanuit het perspectief van de voorstanders:

Standaardgeschilpunten (vanuit het perspectief van de voorstanders)

1. probleemgeschil
 - a. er bestaan ernstige problemen*
 - b. die zijn te wijten aan/inherent aan het huidige beleid
2. oplossingsgeschil
 - a. ons plan, het nieuwe beleid (eerst uitleggen) lost deze problemen doeltreffend op
 - b. en ons plan is uitvoerbaar
3. nadelengeschil
 - a. er zijn geen nadelen en/of
 - b. de nadelen van ons beleid wegen niet op tegen de voordelen ervan

*of gemiste kansen!

Standaardgeschilpunten (vanuit het perspectief van de tegenstanders)

1. probleemgeschil
 - a. er zijn geen problemen of ze zijn niet ernstig en/of
 - b. de problemen zijn niet inherent aan het huidige beleid

2. oplossingsgeschil
 - a. het nieuwe beleid is niet uitvoerbaar en/ of
 - b. lost deze problemen niet doeltreffend op en/of
 - c. met een kleine bijstelling van het huidige beleid worden de problemen ook opgelost

3. nadelengeschil
 - a. er kleven nadelen aan het nieuwe beleid
 - b. en die overtreffen de eventuele voordelen ervan

Bij elkaar geplaatst in een schema, ziet de mogelijke inhoud van een beleidsdebat er als volgt uit:

- stelling	<u>Voorstanders</u> * definitie stelling	<u>Tegenstanders (mogelijke reacties)</u>
probleemgeschil		
- waarom nieuw beleid?	* er zijn ernstige problemen	* reactie op problemen: bestaan niet of zijn niet ernstig
- oorzaak? problemen?	* het huidige beleid	* oorzaak niet/misschien huidige beleid
het plan		
- wat?	* uitleg nieuw beleid (plan)	
oplossingsgeschil		
- hoe?	* het beleid is uitvoerbaar	* beleid bijna/geheel onuitvoerbaar
- effectief?	* het beleid is doeltreffend	* beleid lost probleem niet/ te weinig op * bijstelling huidige beleid is voldoende
nadelengeschil		
- andere gevolgen?	* de voordelen overtreffen de nadelen * de nadelen vallen mee of bestaan niet	* het plan heeft onoverkomelijke nadelen (nieuwe problemen) * de eventuele voordelen wegen niet op tegen de nadelen

Hoe deze standaardgeschilpunten uitgewerkt worden in de diverse debatbeurten, komt aan bod in de volgende paragrafen.

8. Winst en verlies

Een beleidsdebat is een speldebat. In een spel zijn er winnaars en verliezers. Hoe kan je een beleidsdebat binnen?

In het beleidsdebat gaat het erom dat de voorstanders een nieuw beleid/plan willen introduceren, ten koste van het huidige beleid. Omdat zij de bestaande situatie willen veranderen, hebben zij in het debat **de bewijslast**. Zij moeten de jury van het nut van hun plan overtuigen. Deze bewijslast kunnen zij dragen door de jury te overtuigen van de standaardgeschilpunten die hierboven genoemd zijn. Het aanhouden van deze standaardgeschilpunten in een betoog geeft bovendien houvast, omdat dit de logische punten zijn die centraal staan in een debat over beleid.

De tegenstanders hebben in principe alleen de weerleggingslast. Zij moeten de jury aan het twijfelen brengen over het nut van het voorstandersplan. De tegenstanders hebben dus niet per se de bewijslast voor het tegendeel van de stelling. Een voorbeeld. Als de stelling luidt: Nederland moet de Olympische Spelen organiseren, dan winnen de tegenstanders als ze de jury hier over aan het twijfelen hebben gebracht. De tegenstanders **hoeven** dus niet voorstander te worden van de stelling: Nederland moet niet de Olympische Spelen organiseren. Maar het **mag** wel.

Kort samengevat:

De voorstanders winnen als...

...zij in de ogen van de jury de bewijslast hebben gedragen voor de drie geschilpunten

De tegenstanders winnen als...

...zij ten minste twijfel hebben gezaaid bij de jury over één van de drie geschilpunten oftewel, als zij aan de weerleggingslast hebben voldaan.



In een argumentatieschema zien de posities van de voor en tegenstanders er als volgt uit:

Voorstanders:



Tegenstanders:



9. De eerste beurt: uiteenzetting van de argumentatie

In de eerste beurt dragen beide teams de argumenten aan waar het in het debat om draait. Het is in latere beurten niet meer toegestaan nieuwe standaardgesilpunten of (hoofd-)argumenten of te noemen. De voorstanders mogen in de tweede beurt dus niet meer met een nieuw probleem komen, of met een ander plan. Dan mogen alleen argumenten aangedragen worden die eerder genoemde argumenten onderbouwen. Reden hiervoor is dat de voorstanders anders belangrijke argumenten aan het eind van het debat naar voren kunnen brengen, waarop de tegenstanders niet meer adequaat kunnen reageren.

In de eerste beurt hebben beide teams ten aanzien van bepaalde punten stelplicht. Stelplicht houdt in dat de debaters verplicht zijn om ten aanzien van een aantal punten met argumenten te komen. Doen zij dit niet, dan gaat dat punt naar de tegenstanders. De spelregels van het debat luiden: niet aan de orde stellen betekent erkennen dat de ander op dit punt gelijk heeft. Hierna zal worden uitgelegd welke punten de beide partijen aan de orde moeten stellen.

opzetbeurt voorstanders

In de eerste beurt begroeten de voorstanders het publiek, de jury en de tegenstanders, zij definiëren de stelling en geven een korte vooruitblik op de punten

die zij gaan behandelen. De voorstanders geven in deze beurt aan waarom zij voor een nieuw beleid pleiten. Zij zullen dit beargumenteren door te wijzen op een bepaald probleem of op bepaalde problemen. Tevens geven zij aan waarom dit ernstige problemen zijn. Als zij dit duidelijk hebben gemaakt, gaan zij in op wat ze precies willen. Ze zetten een plan -de stelling- uiteen, door middel waarvan zij hun beleid willen realiseren.

Zij geven daarbij aan hoe zij hun plan willen uitvoeren: de uitvoerbaarheid.

Verder gaan zij in op de effecten van hun plan: de doeltreffendheid. Ze moeten laten zien dat het plan doeltreffend is, dat wil zeggen, zij tonen aan dat hun plan het door hen geschetste probleem oplost. Wanneer het plan de problemen niet oplost, heeft de voorgestelde beleidswijziging geen zin.

► Tip!

Wat veel voorstanderteams nog al eens laten liggen in hun eerste beurt, is het aangeven van de ernst van de problemen die het huidige beleid veroorzaakt. Stap hier niet al te makkelijk overheen! Het is belangrijk dat het voorstandersteam een 'sense of urgency' aantoonst: als de problemen immers niet ernstig zijn² is de noodzaak van een nieuw plan gemakkelijk onderuit te halen door de tegenstanders.

► Tip!

Besteed zorgvuldig aandacht aan nieuwe ideeën. Ga er niet direct van uit dat door een probleem 1 keer te noemen het meteen geaccepteerd (of begrepen) zal worden door het publiek en de jury.

opzetbeurt tegenstanders

In hun inleiding beginnen de tegenstanders ook met het begroeten van de jury, de opposenten en het publiek en maken zij hun standpunt ten aanzien van de stelling bekend. Zij hebben hier de keus uit een neutraal of een tegengesteld standpunt: "wij betwijfelen dat....." of "wij vinden niet dat...".

Ook moeten zij hun strategie bekendmaken, door een korte vooruitblik op de inhoud van deze beurt te geven. De tegenstanders dienen een keuze te maken met betrekking tot de punten die zij aan de orde willen stellen. Deze keuze dient in de eerste beurt duidelijk te worden. Zij moeten met een duidelijk aanvalsplan komen. Tegenstanders hebben daartoe de volgende mogelijkheden:

- de problemen aanvallen

De tegenstanders kunnen er in de eerste beurt voor kiezen het door de voorstanders aan de orde gestelde probleem op verschillende manieren aan te vallen. Zij kunnen het probleem bijvoorbeeld ontkennen of bagatelliseren. Als zij kunnen aantonen dat het probleem helemaal niet bestaat of niet ernstig is, heeft het hele plan van de voorstanders namelijk geen zin.

Een andere succesvolle aanval kan zijn door aan te tonen dat het genoemde probleem misschien wel bestaat, maar dat niet veroorzaakt wordt door het aangevallen huidige beleid.

² Of de gemiste kansen zijn niet groot.....

De tegenstanders kunnen het probleem natuurlijk ook gewoon toegeven. In sommige gevallen is het raadzamer het probleem eenvoudigweg toe te geven en zich te richten op de uitvoerbaarheid en de doeltreffendheid van het plan. Dit is met name verstandig als ontkennen erg moeilijk is. Bepaalde problemen bestaan nu eenmaal.

- de uitvoerbaarheid en doeltreffendheid aanvallen

Behalve op het probleem, kan de aanval van de tegenstanders zich ook richten op het hoe, op de uitvoerbaarheid het plan. Misschien is de uitvoering ervan technisch niet reëel, of is er een wetswijziging nodig die niet haalbaar lijkt.

Als je denkt dat het voorgestelde plan de door de voorstanders genoemde problemen niet oplost, val je de doeltreffendheid van het plan aan. Soms werpen de voorstanders bijvoorbeeld in hun enthousiasme zo'n groot probleem op, dat het onwaarschijnlijk is dat hun plan dat probleem ook werkelijk helemaal zal oplossen.

- een bijstelling geven

De tegenstanders kunnen ook komen met een zogenaamde bijstelling, een kleine wijziging van het huidige beleid waardoor het probleem ook wordt opgelost. En waardoor een heel nieuw beleid overbodig wordt.

Tegenstanders moeten hierbij oppassen dat ze niet een heel alternatief beleid gaan voorstellen. Zo'n alternatief beleid noemen willen tegenplan. Het lanceren van een tegenplan is niet toegestaan, omdat dit de helderheid van de discussie vertroebelt. Je krijgt dan immers twee voorstanders van twee plannen. Een echte discussie over het plan van de voorstanders wordt hiermee vermeden. De tegenstanders hoeven niet meer grondig na te denken over de kwetsbaarheid van het plan van de voorstanders, maar komen gewoon met een nieuw plan. Nogmaals, het lanceren van een tegenplan is verboden.

Het is aan de jury om te beoordelen of er sprake is van een bijstelling van het huidige beleid of van een tegenplan. In het algemeen geldt dat van een tegenplan sprake is als gaat om een geheel nieuw plan. Een bijstelling is een kleine wijziging van het huidige beleid. Als de voorstanders bijvoorbeeld betogen dat de Betuwelijn ondergronds moet worden aangelegd om enorme schade aan landschap en milieu te voorkomen, mogen de tegenstanders wel komen met een bijstelling als 'de Betuwelijn hoeft niet ondergronds als we milieuvriendelijke geluidswallen aanleggen'. Zij mogen echter niet komen met uitgewerkte tegenplannen zoals een tracé door Groningen en Drenthe of het graven van een nieuwe waterweg.

- nadelen geven

Ook kunnen de tegenstanders wijzen op de consequenties van het plan, de zogenaamde nadelen die door de beleidswijzigingen ontstaan. De tegenstanders brengen dan het nadelen-standaardgeschilpunt in het debat. Het geven van de doodstraf bij drugsdelicten bijvoorbeeld, zou een probaat middel kunnen zijn om het cellentekort op te heffen, maar deze maatregel heeft toch wel een aantal onoverkomelijke nadelen.

De tegenstanders hebben dus allerlei pijlen op hun boog: ze kunnen het probleem aanvallen, de oorzaak ervan, de uitvoerbaarheid en de doeltreffendheid van het plan en zij kunnen nadelen van het plan aanvoeren. Zij hoeven niet op al deze aspecten in te gaan, maar moeten zich wel realiseren dat zij in latere beurten niet alsnog een bepaald aspect mogen betwisten, dat zij eerder niet aan de orde gesteld hebben.

► Tip!

De helderheid van het debat wordt bevorderd als de tegenstanders de argumenten van de voorstanders weerleggen in de volgorde waarin ze door de voorstanders gepresenteerd worden.

► Tip!

Zoek als tegenstanderteam naar de randen, de uitzonderingen en de consequenties van het plan en blaas die op! Bijvoorbeeld: “als de voorstanders de viagrapij in het ziekenfondspakket willen omdat het goed is voor de patiënt, dan moet een BMW ook erin want dat is goed voor mijn zelfvertrouwen!”

Vraag: bij welk standaardgeschilpunt zou je dit tegenargument onderbrengen?

► Tip!

Als tegenstanderteam mag je geen uitgewerkt tegenplan lanceren. Maar je mag wel suggereren dat er betere oplossingen zijn dan het voorgestelde beleid van de voorstanders (mits je daarvoor argumenten hebt!)

Vraag: onder welk standaardgeschilpunt zou je dit naar voren kunnen brengen?

Samengevat:

Verplichtingen voorstanders 1^e beurt:

- alle problemen introduceren + de ernst ervan (probleemgeschil)
- het plan uitleggen
- de uitvoerbaarheid en doeltreffendheid van het nieuwe beleid aantonen (oplossingsgeschil)

Mogelijkheden tegenstanders 1^e beurt:

- problemen aanvallen
- ernst problemen onderuithalen
- inherentie aanvallen (nieuw!)
- evt. bijstelling introduceren (nieuw!)
- doeltreffendheid aanvallen
- uitvoerbaarheid aanvallen
- nadelen introduceren (nieuw!)

De hierboven genoemde standaardgeschilpunten mogen door beide partijen **niet** in latere beurt geïntroduceerd worden. Doet een van beide partijen dat wel, dan neemt de jury deze argumentatie niet mee in haar oordeel.

10. De tweede beurt: het verweer

In de verweerbeurten mogen geen nieuwe standaardgeschilpunten geïntroduceerd worden. Wel reageren de voorstanders natuurlijk in hun tweede beurt op een eventuele bijstelling van het huidige beleid of ingebrachte nadelen bij het voorgestelde nieuwe beleid. De tegenstanders, op hun beurt, reageren natuurlijk op de eventuele voordelen van het nieuwe plan die de voorstanders in hun tweede beurt naar voren hebben gebracht.

In de verweerbeurten wordt gestreden over de aanvaardbaarheid van de argumenten.

verweerbeurt voorstanders

In deze beurt kunnen de voorstanders eenmaal geïntroduceerde standaardgeschilpunten verder onderbouwen door middel van uitbreiding van de argumentatie. Daarnaast kunnen zij reageren op de inbreng van de tegenstanders door herstel van de bewijslast. Tot slot moeten zij de door de tegenstanders geïntroduceerde standaardgeschilpunten weerleggen.

De voorstanders verdedigen zich in hun verweerbeurt zo veel mogelijk tegen de aanval van de tegenstanders. Zij houden hierbij ook weer de structuur van de eerdere beurten aan.

Het is belangrijk alle kritiekpunten van de tegenstander te weerleggen. Niet weerleggen betekent in de regels van het spel ermee akkoord gaan.

Als de tegenstanders nadelen van het voorgestelde plan hebben aangedragen, is het belangrijk deze zo veel mogelijk te weerleggen. Verder is het verstandig erop te wijzen dat de nadelen - zelfs als die zouden bestaan - niet opwegen tegen de voordelen van het nieuwe beleid. De voorstanders laten zien welke belangrijke voordelen het plan met zich meebrengt (ze brengen dus het voordelen-standaardgeschilpunt in het debat in).

Als de tegenstanders een bijstelling bij het huidige beleid hebben voorgesteld, kunnen de voorstanders hun plan o.a. verdedigen door te onderbouwen dat deze bijstelling niet voldoende zal zijn.

► Tip!

Als de tegenstanders op een bepaald punt niet zijn ingegaan, is het verstandig daar ook op te wijzen. "Mijn opponenten hebben niets gezegd over de uitvoerbaarheid, ik ga er dus vanuit dat zij het plan uitvoerbaar vinden".

verweerbeurt tegenstanders

Ook de tegenstanders mogen in hun tweede beurt geen nieuwe standaard-geschilpunten introduceren.

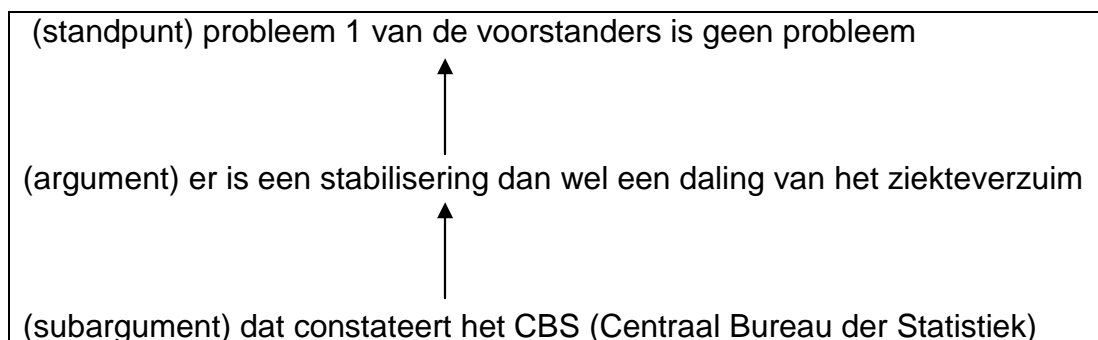
In de tweede beurt van de tegenstanders krijgen deze de gelegenheid de reactie van de voorstanders te pareren. De voordelen wegen zeker niet op tegen de nadelen, bijvoorbeeld.

► Tip voor voor- en tegenstanders!

Reageren op de argumentatie van de tegenpartij, doe je het beste door de volgende drie stappen te volgen:

1. Geef kort aan waarop en op welk standaardgeschilpunt van de tegenpartij je reageert.
Bijvoorbeeld: "De voorstanders gaven aan het stijgende ziekteverzuim onder werknemers een probleem te vinden".
2. Geef je reactie/weerlegging.
Bijvoorbeeld: "Met dit probleem gaan bij akkoord" of "Dit zien wij niet als een ernstig probleem, omdat uit cijfers van het CBS blijkt dat het ziekteverzuim de laatste jaren juist stabiliseert en bij sommige beroepsgroepen zelfs daalt".
3. Maak een expliciete conclusie:
Bijvoorbeeld: "Nu we dit probleem ontkracht hebben, bestaat er geen noodzaak om het huidige beleid te wijzigen". Of: "Dit was het eerste probleem dat de voorstanders naar voren brachten, laten we eens kijken of het tweede probleem ook reëel is....."

Bovenstaande drie stappen kunnen samengevat worden in het volgende argumentatieschema:



► Tip voor voor- en tegenstanders!

Val het zwakste punt aan in het betoog van je opponenten. Besteed niet te veel tijd aan hun sterke punten!

► Tip!

Verdeel en heers: wijs op inconsistenties tussen de teamleden van het opponerende team!

Samengevat:

Verplichtingen voorstanders 2^e beurt:

- reacties geven op alle aanvallen tegenstanders
- nadelen afwegen tegen voordelen

Verplichtingen en mogelijkheden tegenstanders 2^e beurt:

- reacties op voorstanders
- nadelen afwegen tegen voordelen (verder mogen er geen nieuwe standaardgeschilpunten gesteld worden)

11. De derde beurt: de conclusie

Beide teams ronden in hun laatste beurt de argumentatie af, vatten het debat dat gevoerd is samen en geven daarover hun oordeel. Het kan daarbij geen kwaad om bijvoorbeeld aan te geven dat op een volgens jou heel belangrijk argument door de andere partij nooit is teruggekomen of om nogmaals je sterkste argumenten op een rijtje te zetten.

Aan het eind van de laatste beurt doen de tegenstanders een beroep op de jury de stelling te verwerpen. Bijvoorbeeld: "Kortom, de identificatieplicht in Nederland moet niet worden afgeschaft".

Op het eerste gezicht lijkt het wellicht vreemd dat de tegenstanders bij de slotbeurt(en) twee maal na elkaar aan de beurt zijn. Dit is geen vergissing, maar in de spelregels doelbewust ingebouwd. Zo wordt bereikt dat de voorstanders de laatste beurt hebben. Zij zijn het immers die nieuw beleid hebben voorgesteld, wat gedurende het debat twijfel en/of tegenspraak heeft uitgelokt. Het is gebruikelijk degenen die voor verandering pleiten het laatste woord te geven.

conclusiebeurt tegenstanders

De tegenstander vat de discussie samen en trekt daaruit conclusies. De tegenstander geeft aan hoe ze in het debat hebben aangetoond dat het nieuwe beleid/plan niet ingevoerd moet worden. Loop alle standaardgeschilpunten nog eens af:

- hebben jullie de problemen erkend?
- zo ja, waren ze ernstig genoeg?
- hebben jullie een bijstelling bij het huidige beleid naar voren gebracht?
- vinden jullie dat het plan uitvoerbaar is?
- vinden jullie dat het plan doeltreffend is?
- hebben jullie onoverkomelijke nadelen/bezwaren bij het voorgestelde plan naar voren gebracht?

conclusiebeurt voorstanders

De voorstander loopt eveneens alle discussiepunten nog eens na, vat samen, maar draagt geen nieuwe hoofdargumenten aan. Hebben de tegenstanders bv. de doeltreffendheid aangevallen? Vat dan jullie reactie op deze aanval duidelijk samen en eindig met de conclusie dat jullie beleid wel degelijk doeltreffend is.

Aan het slot van diens betoog roept deze voorstander de jury op de stelling aan te nemen. Bijvoorbeeld: "Hiermee is overtuigend aangetoond dat de overheid criteria moet vaststellen om te bepalen wie voorrang krijgt bij medische zorg. Ik verzoek de jury dan ook om de stelling aan te nemen."

Samengevat:

Verplichtingen voorstanders conclusiebeurt:

- weerleggen laatst geopperde tegenargumenten
- samenvatten per standaardgeschilpunt

Mogelijkheden tegenstanders conclusiebeurt:

- weerleggen laatst geopperde tegenargumenten
- samenvatten per geschilpunt

12. Bronvermelding

De debaters bereiden zich onder meer voor door informatie/literatuur over het onderwerp te verzamelen. Daarin kunnen zij voor- en tegenargumenten zoeken met betrekking tot de stellingen. Het is handig om die argumenten op systeemkaartjes te noteren, zodat ze gebruikt kunnen worden bij de voorbereiding van het betoog. Noteer zowel voor- als tegenargumenten en vermeld de bron van het argument ook op het kaartje.

Met name op het internet vind je actuele informatie. Vaak is dit een goed begin voor je zoektocht. Hou er wel rekening mee dat een willekeurige internetpagina natuurlijk nog geen gezaghebbende bron is. Zo zegt de bronvermelding www.google.com op zichzelf natuurlijk niets.

Wanneer je een bepaalde autoriteit aanhaalt of een bepaald onderzoek als bewijs wilt gebruiken, moet je natuurlijk wel kunnen aangeven wanneer die autoriteit dat gezegd heeft en wat dat precies voor onderzoek is. Anders kan iedereen zomaar wat beweren.

Het goed gebruik kunnen maken van bronnen is bij een beleidsdebat een pré. Ze moeten echter een betoog niet overwoekeren. Een betoog dat vrijwel geheel bestaat uit het citeren van bronnen is voor een jury weinig aantrekkelijk en weinig overtuigend. Met logisch nadenken en veel gezond verstand komen debaters ook een heel eind.

13. Publiekgerichtheid en presentatie

Vaak zijn debaters geneigd zich tot elkaar te richten in het debat: 'jullie zeggen...'. Maar in een speldebat gaat het er om de jury en/of het publiek te overtuigen van de houdbaarheid, respectievelijk de onhoudbaarheid van de stelling. Daarom richt en de debaters zich tot de jury en het publiek in plaats van tot elkaar: 'Mijn opponent beweert...'. Per definitie zijn voor- en tegenstanders overtuigd van hun eigen gelijk. Dat is als het ware in het spel ingebakken. Het gaat er in het debat om dat gelijk ook te krijgen. Je kan daarom je tegenstander niet overtuigen, de jury wel. Een debater richt zich in zijn betoog dan ook niet tot zijn tegenstanders, maar tot de jury en het publiek. Met andere woorden, de debaters gebruiken niet de tweede persoon met betrekking tot de tegenstanders, maar de derde persoon. De jury houdt rekening met de manier waarop de debater met het publiek omgaat.

Belangrijk is ook de 'aankleding' van je argumenten. De harde feiten komen overtuigender over als je ze 'voelbaar' maakt voor je publiek en de jury. Bedenk dat mensen over het algemeen meer onder de indruk zijn van 1 dode in hun straat, dan van 1000 doden in een ver land! Een goed betoog houdt rekening met een verdeling van inhoud over:

- ethos (je eigen imago, deskundigheid, betrouwbaarheid)
- logos (het verstand, goede argumenten) en
- pathos (het inspelen op het gevoel van je publiek)

Ad ethos

Je eigen imago kent vele facetten. De waardering van dit imago is natuurlijk ook afhankelijk van de smaak van het publiek. Zijn zij geïmponeerd als je een mooi pak aantrekt? Of zul je ze voor je innemen als je je dagelijkse kloffie aantrekt waarin jij je prettig voelt?

Ethos heeft alles te maken met de geloofwaardigheid die je uitstraalt. "Be the argument" zeggen de Engelsen wel eens: als jij niet de indruk wekt dat je achter je argumenten staat, waarom zou het publiek deze argumenten dan overnemen? Andere ethotechnieken bestaan eruit het publiek de indruk te geven dat je veel van een onderwerp weet, dat je bepaalde situaties uit de praktijk kent, of dat je veel overeenkomsten vertoont met het publiek (want dan zullen ze je eerder geloven dan dat jij anders bent dan zij).

Ook je stemgebruik kan overwicht geven. Iemand die zijn argumenten zachtjes het publiek in mompelt, zal een minder overtuigende indruk achterlaten dan iemand die met bezieling spreekt.

Ad pathos

Je kunt inspelen op het gevoel van het publiek door je argumenten zo goed mogelijk invoelbaar te maken voor het publiek. Dit kun je doen door een beeld te schetsen van een bepaalde situatie. Kijkt maar eens hoe de televisie te werk gaat. Een spotje op tv dat geld inzamelt voor de slachtoffers van de aardbeving in Turkije haalt meer geld op als het beelden toont (bijvoorbeeld van kleine kindertjes die tussen de puinhopen naar hun ouders zoeken) dan wanneer er droge informatie wordt verteld (bijv.: help Turkije want er zijn 10.000 slachtoffers).

Ook kun je het publiek erbij betrekken door een (retorische) vraag te stellen. In een discussie over gratis openbaar vervoer bijvoorbeeld, kun je het publiek vragen of zij graag in de schoenen van een conducteur zouden willen staan, als iedereen gratis recht heeft op een treinrit.

FOKKE & SUKKE

STIJGEN TOT EENZAME HOOGTE

**MIJN STELLING LUIDT:
HET DEBAT IS DOOD!**



**INTERESSANT,
MAAR DAAR BEN IK HET
NIET GEHEEL MEE EENS!
...EN WEL OM DRIE REDENEN..**



In de retorica –de kunst van het spreken uit de Griekse oudheid- onderscheidde men 5 fasen die een spreker moet doorlopen om een goede speech te houden. Dit geeft aan dat alléén het zoeken naar argumenten niet voldoende is. De 5 taken van de spreker zijn:

1. de inventio: de 'vinding' van wat je wilt gaan zeggen
2. de dispositio: het ordenen van je betoog
3. de elocutio: de stijl/ juiste woorden zoeken voor je betoog
4. de memoria: de mentale voorbereiding
5. de actio: het doen/ oefenen van je betoog.

Taak 1 doe je zowel alleen als met je teamgenoot. Het is een proces dat eigenlijk niet stopt voor het einde van het debat, omdat er in een debat altijd geïmproviseerd moet worden. Alleen de eerste voorstandersbeurt kan immers thuis voorbereid worden.

Taak 2 is bij beleidsdebatteren in zoverre makkelijk, dat de volgorde van de standaardgeschildpunten, en dus ook van je hoofdstructuur al vaststaat. Wel kun je je uiteraard afvragen in welke volgorde je de problemen of de nadelen behandelt.

Taak 3 moet je voornamelijk persoonlijk uitvogelen. Wel kun je bijvoorbeeld met je teamgenoot een slogan bedenken, maar de verwoording van je eigen betoog kun je het beste zelf uitzoeken.

Taak 4 kun je zowel in teamverband als individueel doen. Hieronder zou je het maken van hulpmiddelen (bijvoorbeeld kaartjes met argumenten en citaten) kunnen verstaan. Maar ook het je inleven in het debat en het 'spontaan' spreken over de hoofdpunten van het debat.

Taak 5 is zeer belangrijk. Door vaak te oefenen, kom je steeds minder voor verrassingen te staan die je uit het veld slaan.

Bij de presentatie van je betoog is het van belang dat de debaters de jury en het publiek goed aankijken. De debater die aan de beurt is, gaat staan. De debaters spreken niet gejaagd en lezen hun beurt niet van papier. Er moet zoveel mogelijk spontaan gesproken worden, waarbij gebaren en mimiek functioneel moeten zijn.

Het is van groot belang dat de debaters duidelijke signaalwoorden gebruiken. Hoe duidelijker zij hun betoog structureren door middel van signaalwoorden voor argumentatie, hoe gemakkelijker het betoog te volgen is voor de jury, de tegenpartij en het publiek. Wanneer het publiek een spreker niet goed kan volgen, raakt het niet zo makkelijk overtuigd van diens gelijk. Gebruik daarom ook de termen die typerend zijn voor het punt, dat je bespreekt. Geef expliciet aan dat er volgens jou belangrijke problemen zijn. Spreek over problemen, oorzaak, doeltreffendheid, uitvoerbaarheid, voor- en nadelen. Dit maakt dat de jury de argumenten kan plaatsen.

Een duidelijke structuur maakt dat de debaters beter in staat zijn op elkaar te reageren. De eerste beurt is daarbij heel belangrijk. De voorstanders kunnen deze helemaal voorbereiden. Zij zijn daarom verplicht in hun betoog een hele duidelijke structuur aan te brengen. De tegenstanders geven hun reactie zo veel mogelijk in de volgorde waarin de voorstanders hun betoog gepresenteerd hebben. Een strategie waarbij men kris kras heen en weer springt met als doel de tegenpartij in de war te brengen, is gedoemd te mislukken, omdat niemand het debat meer kan volgen.

Uit onderzoek is (wel eens) gebleken:

- dat herhalen helpt, bijvoorbeeld van een slogan, refrein: denk aan "I have a dream today" van Martin Luther King".
- dat het gebruik van humor en beeldspraak overtuigend werken
- dat de snelheid van spreken van invloed is op de overtuigingskracht. Over het algemeen geldt: meer vaart → meer overtuiging (waarom zou dit zo zijn denk je?). Dit gaat natuurlijk alleen maar op als je tekst nog begrijpelijk is!
- dat het gebruik van zogenaamde soundbites –korte krachtige uitspraken- door een publiek gewaardeerd worden. Meester in het debiteren van soundbites was de president/acteur Ronald Reagan: "The Democrats are so far left, they've left the country."

Het is dus nogmaals zeer belangrijk om je te realiseren dat het bij het gesproken woord niet voldoende is om je argument slechts te noemen. Sta daarom in je betoog goed stil bij de belangrijkste punten, ondersteun deze met een pakkend voorbeeld en herhaal aan het einde van je argument nog eens duidelijk de strekking van wat je wilt zeggen. Zo voorkom je dat de jury belangrijke punten niet opmerkt, of op een hele andere manier interpreteert dan jij bedoelt hebt. Gebruik hierbij je bevoegenheid of humor. Zo kan een argument dat eerst abstract leek, ineens heel veel overtuigingskracht krijgen.

► Tip!

Je kunt je voorbereiden tot je een ons weegt, maar goed luisteren naar wat je tegenstander zegt is de allerbelangrijkste vaardigheid in een debat. Debatteren is nu eenmaal tweerichtingsverkeer, dus aan je voorbereiding zit een limiet. Voorbereiden is goed, maar zorg dat je jezelf niet in een keurslijf plaatst. Door goed te luisteren naar je tegenstanders en de consequenties te doordenken van wat ze voorstellen, kom je al een heel eind!

14. Drogredenen

Soms gebruiken sprekers drogredenen, ofwel overtuigingsmiddelen met een luchtje. Soms wordt er geargumenteed op dubieuze wijze, soms wordt er helemaal niet geargumenteed.

Je kunt natuurlijk zelf proberen om je gehoor met drogredenen te overtuigen, maar als de tegenpartij deze drogredenen weet te ontmaskeren, dan werken ze eerder tegen je. Omgekeerd is het belangrijk drogredenen van de tegenpartij te herkennen en onschadelijk te maken. Vooral drogredenen die als grap overkomen, kunnen goed scoren bij het publiek/de jury. Humor³ is immers een belangrijk overtuigingswapen. Hieronder vind je een aantal drogredenen die nogal eens in debatten worden aangetroffen⁴:

1. Ad hominem argument (de persoonlijke aanval): hierbij wordt op de man gespeeld in plaats van op het ter discussie staande standpunt of argument. Bijvoorbeeld: "iedereen behalve mijn tegenstander weet" of "wat kan mijn tegenstander als student nou weten van"?"
2. Het hellend vlak (the slippery slope): hierbij wordt ten onrechte gesuggereerd dat een maatregel van kwaad tot erger leidt. Bijvoorbeeld: "als we vandaag de viagra-pil in het ziekenfondspakket plaatsen, gaan we morgen BMW's vergoeden!"
Vraag: onder welk standaardgeschilpunt zou je dit 'argument' naar voren brengen?
3. Drogreden van de verkeerde tegenstelling (vals dilemma): er worden twee tegengestelde opties gesuggereerd (waar er nog veel meer zijn).

³ Uiteraard lenen niet alle stellingen zich voor grappen.

⁴ Wie meer wil weten over drogredenen raadplege bijvoorbeeld: Drogredenen van van Eemeren, Grootendorst en Kruijer. In Werken aan debatvaardigheden van Peter van der Geer komt een aantal drogreden kort ter sprake op pag. 99 en 100.

Bijvoorbeeld: "wat heb je liever in het ziekenfonds: viagrapillen voor macho's of thuiszorg voor oude omaatjes?"

4. De stroman: hierbij wordt het standpunt of de argumentatie van de tegenpartij vertekend.
Bijvoorbeeld: de voorstanders pleiten ervoor viagra niet in het ziekenfonds te plaatsten, omdat andere geneesmiddelen meer urgent zijn en de tegenstander verwoordt dat standpunt als: "de voorstanders hebben aangegeven dat zij totaal niets geven om de patiënten die met viagra gebaat zouden zijn."
5. De cirkelredenering: hierbij is het aangevoerde argument identiek aan het standpunt dat het moet ondersteunen. Cirkelredeneringen lijken soms heel plausibel (ze zondigen dan ook niet tegen de logica, want ze hebben de onbetwistbare vorm van $A = A$). Vaak zie je pas op het tweede gezicht dat het argument weinig toevoegt.
Bijvoorbeeld: De overheid moet het financieren want het is haar taak om dat te doen". Zonder extra ondersteuning zegt dit argument weinig.
6. Argumentum ad populum (populistische drogreden): hierbij wordt de mening van anderen als enige bewijsvoering aangebracht.
Bijvoorbeeld: "iedereen is het er over eens dat...." of "duizenden lezers staan achter de denkbeelden van X, dus....."
7. Bevestigen van de consequens: de relatie tussen twee zaken wordt omgedraaid in een als ... dan-redenering.

Bijvoorbeeld:

1. Als kaas uit Alkmaar komt, dan is het lekker.
 2. Dit is lekkere kaas
 3. Dus het is kaas uit Alkmaar (incorrecte conclusie).
-] (correcte argumenten).

De bewering in uitspraak 1 wordt ten onrechte omgedraaid: dat een kaas lekker is, wil nog niet zeggen dat deze uit Alkmaar komt. Er zijn immers ook nog andere plaatsen waar lekkere kaas vandaan komt.

8. Autoriteitsdrogreden: hierbij wordt ten onrechte de eigen of iemands anders autoriteit aangehaald om een standpunt te ondersteunen:
Bijvoorbeeld: "Als Veldman zegt dat het zo is, dan zal ze wel gelijk hebben: ze is tenslotte professor".
9. Onjuiste oorzaak-gevolgrelatie: hierbij wordt er al te makkelijk van uitgegaan dat als een verschijnsel na een ander verschijnsel optreedt, het eerste verschijnsel de oorzaak is van de tweede.
Bijvoorbeeld: "Het invoeren van het alcoholverbod tijdens koninginnenacht was succesvol, want er zijn dit jaar aanzienlijk minder ordeverstoringen geweest".
(Terwijl bijvoorbeeld het feit dat het een zeer koude nacht was een meer voor de handliggende verklaring zou zijn.)

10. Verschuiven van de bewijslast

Wie stelt, bewijst. Zo luidt een bekende stelregel in een debat. Deze regel houdt in dat degene die iets beweert (Bush is een leugenaar), desgewenst deze bewering moet onderbouwen. Sommige debaters draaien de bewijslast om: bewijst hij maar eens dat Bush geen leugenaar is! Daarmee begaan zij dus de droge reden van het verschuiven van de bewijslast.

Zelfs goede debaters en politici gebruiken wel eens een drogreden –ook bewust. Het is dus zaak om als tegenstander alert te blijven.

15. Kolommenschema

De debaters en juryleden gebruiken een kolommenschema om schriftelijk bij te houden wat er in een debat gezegd wordt. Een voorbeeld van zo'n schema vind je op de volgende pagina.

opzetbeurt V	opzetbeurt T	verweerbeurt V	verweerbeurt T	conclusie T	conclusie V
stelling+definiëring					
problemen/ernst/ oorzaak					
plan					
	uitvoerbaarheid				
doeltreffendheid					
	nadelen				
	bijstelling				
(presentatie)					

B. DE SPELREGELS van beleidsdebatten

inhoud

1. de debaters
2. spreektijden
3. standaardgeschilpunten
4. interrupties
5. time-outs
6. tegenplan
7. de jury
8. de stellingen
9. overige regels

1. De debaters

Er wordt gedebatteerd in teams van twee of drie debaters. Een debatteam bestaat in principe gedurende de module uit dezelfde deelnemers.

De spreekvolgorde is als volgt: debater 1, debater 2, debater 1 of 2 of 3.

De voorstanders hebben de bewijslast voor de stelling en een weerleggingslast voor de argumenten van de tegenstander. De tegenstanders hebben in principe alleen een weerleggingslast: ze moeten twijfel zaaien bij de jury over het nut van het voorstandersplan.

Alle hoofdargumenten moeten in de eerste twee beurten naar voren gebracht worden. Nieuwe argumenten in de derde beurt tellen niet in de beoordeling mee. (Zie voor uitgebreide tips voor de invulling van de beurten de handleiding.)

2. Spreektijden

ACTIVITEIT.....	TIJD (in min.)
opzetbeurt voorstanders.....	4
opzetbeurt tegenstanders.....	4
verweerbeurt voorstanders.....	4
verweerbeurt tegenstanders.....	4
conclusiebeurt tegenstanders.....	3
conclusiebeurt voorstanders.....	3
juryberaad.....	10
bekendmaking uitslag.....	5
<hr/>	
totaal (incl. evt. time-outs).....	37-41

Een tijdwaarnemer houdt de tijd bij en geeft aan hoeveel tijd de debater nog rest voor diens betoog. Als de tijd is verstreken, zal de tijdwaarnemer dit duidelijk maken door een tijdsignaal. De spreker mag nog wel zijn/haar zin afmaken.

Indien een spreker de toegestane tijd niet volpraat, mag deze niet benut worden als extra spreek- of denktijd voor de mede- of tegenstanders.

De tijdwaarnemer ziet er ook op toe dat de interrupties die door de spreker worden toegestaan de 15 seconden niet overschrijden.

3. Standaardgeschilpunten

Beide teams houden zich aan de regels voor het stellen van de standaardgeschilpunten in het beleidsdebat:

Verplichtingen voorstanders

1^e beurt:

- alle problemen introduceren + ernst ervan
- plan uitleggen
- doeltreffendheid aantonen

2^e beurt:

- reacties geven op alle aanvallen tegenstanders
- nadelen afwegen tegen voordelen

conclusiebeurt:

- weerleggen laatst geopperde tegenargumenten
- samenvatten per standaardgeschilpunt

Verplichtingen en mogelijkheden tegenstanders

1^e beurt:

- problemen aanvallen en/of
- ernst problemen onderuithalen en/of
- inherentie aanvallen (nieuw!) en/of

- evt. bijstelling introduceren (nieuw!) en/of
- doeltreffendheid aanvallen en/of
- uitvoerbaarheid aanvallen (nieuw!) en/of

- nadelen introduceren (nieuw!)

2^e beurt:

- reacties op voorstanders
- nadelen afwegen tegen voordelen (verder mogen er geen nieuwe standaardgeschilpunten gesteld worden)

conclusiebeurt:

- weerleggen laatst geopperde tegenargumenten

- samenvatten per geschilpunt

4. Interrupties

De volgende regels gelden voor het maken van een interruptie:

1. De eerste 60 seconden van een spreekbeurt zijn geen interrupties toegestaan.
2. Een spreker kan alleen geïnterrupteerd worden door de tegenstanders en niet door de eigen teamgenoot.
3. Wie interrupteert gaat staan, en wacht tot de spreker de interruptie toestaat.
4. De spreker geeft -zodra iemand aan de andere zijde opstaat- zo snel mogelijk aan of hij/zij de interruptie toestaat ('Gaaf uw gang') of weigert ('Nee, dank u').
5. Wordt een interruptie door de spreker geweigerd, dan gaat degene die wilde interrupteren weer zitten.
6. Een interruptie duurt maximaal 15 seconden en gaat ten koste van de spreektijd van de geïnterrupteerde.
7. Een interruptie mag niet gebruikt worden om een betoog te houden, maar alleen om een enkelvoudige opmerking of vraag te uiten.
8. Tijdens de conclusiebeurten zijn geen interrupties toegestaan.

5. Time-outs

Zowel voor- als tegenstanders mogen éénmaal een time-out van twee minuten aanvragen.

Het andere team mag tijdens die time-out natuurlijk ook overleggen.

NB. Debaters mogen tijdens het debat alleen schriftelijk overleggen. Mondeling overleg is alleen tijdens de time-outs toegestaan.

6. Tegenplan

Tegenstanders mogen geen uitgewerkt tegenplan verdedigen, omdat dit -in het korte tijdsbestek- de helderheid van de discussie vertroebelt. Je zou anders de discussie over de argumenten van je opponent kunnen ontlopen door zelf voorstander te zijn van je eigen plan.

Het verbod op een tegenplan houdt natuurlijk niet in dat de tegenstanders geen eigen argumenten naar voren mogen brengen of alternatieve plannen mogen aanstippen.

7. De jury

De juryvoorzitter leidt het debat en ziet toe op naleving van de debatregels (zoals in dit reglement zijn opgenomen) en kan -zo nodig- corrigerend optreden.

De jury heeft 9 punten te verdelen: 6 voor de inhoud, en 3 voor de presentatie.

Inhoud

De jury gaat uit van hetgeen door de debaters in het debat naar voren is gebracht en niet van wat de debaters hadden kunnen zeggen. Het staat de jury natuurlijk wel vrij om bij het geven van de uitslag de debaters op gemiste kansen te wijzen.

Als de voorstanders de jury van het nut van hun plan hebben kunnen overtuigen, winnen zij. Hebben daarentegen de tegenstanders voldoende twijfel gezaaid bij het voorstandersplan, dan zijn zij de winnaars.

De jury heeft de volgende puntenverdeling tot haar beschikking:

6-0: de voorstanders hebben hun plan zéér overtuigend overeind gehouden;

5-1: de voorstanders hebben hun plan duidelijk overeind gehouden;

4-2: de voorstanders hebben net hun plan overeind kunnen houden;

3-3: gelijkspel (de debaters praatten bijv. langs elkaar heen)

2-4: de tegenstanders hebben net het voorstanderplan onderuit gehaald;

1-5: de tegenstanders hebben het voorstandersplan duidelijk onderuitgehaald;

0-6: de tegenstanders hebben het plan zéér overtuigend onderuit gehaald.

De juryleden moeten er naar streven dat zij het met elkaar eens zijn in hun oordeel. Lukt dit niet, dan verdeelt ieder jurylid twee punten voor de inhoud. De opgetelde punten van de jury vormen dan de score voor de inhoud.

Presentatie

De jury verdeelt 3 punten voor de presentatie. Bij presentatie wordt gedacht aan het gebruik van:

- heldere inleidingen en afsluitingen;
- aantrekkelijke formuleringen, humor, beeldspraak;
- rake interrupties.

De volgende puntenverdeling is dan mogelijk:

3-0: de voorstanders presenteerden veel beter

2-1: de voorstanders presenteerden iets beter

1-2: de tegenstanders presenteerden iets beter

0-3: de tegenstanders presenteerden veel beter

Als de jury het als geheel niet eens wordt over de score, dan wijst ieder jurylid individueel 1 punt toe.

Na het debat geeft de jury de debaters de uitslag met daarop een korte toelichting. Beroep tegen de beslissing van de jury is niet mogelijk.

8. De stellingen

Toernooistellingen worden vaak vantevoren bekend gemaakt, zodat de debaters zich kunnen voorbereiden. Soms krijgen deelnemers pas 15 minuten voor aanvang van het debat te horen of ze voor- of tegenstander zijn.

De stellingen dienen zoveel mogelijk naar de stand van de actuele maatschappelijke discussie te worden geïnterpreteerd. De interpretatie van de stelling moet niet de

inzet van het debat zijn. Wel kunnen tegenstanders melding maken van een interpretatie waar zij het niet mee eens zijn. De jury beoordeelt dan na afloop van het debat tijdens het juryberaad de interpretatie van de stelling. De tegenstanders concentreren zich verder op de argumenten van de voorstanders.

Voorbeeldstellingen van toernooien zijn:

- De politie moet meer bevoegdheden krijgen
- Debatteren moet een verplicht vak worden
- Nederlanders moeten hun nationale voetbalelftal kunnen liezen
- Liever een hond dan een kat

9. Overige regels

Tot slot nog het volgende:

- een spreker staat tijdens zijn/haar spreekbeurt
- het enige hulpmiddel voor debaters tijdens het debat mag een kaartjessysteem (of iets dergelijks) met argumenten zijn
- persoonlijke aanvallen op opponenten of op de jury zijn verboden
- bedenk dat debatteren een spel is en dat sportiviteit en incasseringsvermogen daar onderdelen van zijn

C. OVERIGE INFORMATIE

inhoud

1. individuele beoordeling
2. debatteren in Nederland
3. vragen en opdrachten
4. voorbeeldstellingen

1. Individuele beoordeling

Beleidsdebatteren is een teamsport. Maar er is ook behoefte om deelnemers individueel te beoordelen en feedback te geven. Dat kan op de volgende punten:

A. de **inhoudelijke kwaliteit** van de beurten van de debater

bv. - de aanpak van de geschilpunten

- de logische kwaliteit van de argumentaties
- het gebruik van bronnen
- de kwaliteit van aanvallen en verdedigen
- de interrupties (eigen interrupties en het geven van reacties)

B. de kwaliteiten van de **presentatie** van de debater. Als leidraad kan de onderstaande beoordelingslijst gehanteerd worden:

- structuur
 - * duidelijke opening van het betoog
 - * aangeven standaardgeschilpunten
 - * samenvatten standaardgeschilpunten/ conclusies tussendoor
 - * duidelijke afronding
- publiekgerichtheid
 - * los van het papier spreken
 - * levendigheid (bijv. gebruik van voorbeelden, grapjes)
 - * afwisseling (in intonatie bijvoorbeeld)
 - * het maken van en reageren op interrupties
- taalgebruik- en formulering
 - * natuurlijk taalgebruik
 - * prettig spreektempo
 - * goed volume
 - * helderheid en exactheid van uitleg
- non-verbaal
 - * oogcontact met het publiek
 - * gebaren/ bewegingen
 - * lichaamshouding (ook als je niet spreekt!)

2. Debatteren in Nederland

Nederland kent minder een debatcultuur dan landen als Engeland, de Verenigde Staten of Australië. Toch begint in Nederland zo langzaam maar zeker de populariteit van debatteren te groeien. Debatteren wordt steeds meer, naast een nuttige bezigheid, ook als amusant gezien. Het tv-programma het Lagerhuis -uitgezonden op prime time!- is hier een voorbeeld van.

In Nederland worden er regelmatig debattoernooien georganiseerd door de diverse debatclubs (zowel mondeling als tegenwoordig ook schriftelijk -zie bijvoorbeeld www.edebat.nl). Nederland kent er zo'n dertigtal. Deze clubs zijn zeer divers: ze zijn bijvoorbeeld ontstaan vanuit het werk, een universiteit, een hogeschool of een vriendenclub.

Internetsites

Hieronder vind je een aantal interessante sites van debatclubs. Sommige clubs hebben links aangelegd met bijvoorbeeld de digitale dagbladen.

Een goed startpunt voor het zoeken naar clubs, toernooien en theorie is debat.pagina.nl.

Specifieke informatie over clubs en toernooien vind je via de [Mailinglijst toernooien Nederland](#)

Nederlandse boeken over argumenteren en debatteren vind je via:

- [Boeken over debatteren, discussiëren en argumenteren](#)
- [Historische Uitgeverij](#)

De Erasmus Debating Society, één van de grootste en meest actieve debatclubs debatteert in het Engels. Hun site, met o.a. links naar digitale dagbladen vind je op dit adres: <http://www.debate.nl/>

Op <http://www.edebat.nl> is een groot en uniek archief schriftelijke debatten te vinden, inclusief de beoordelingen van een driekoppige jury.

Literatuur

Er is inmiddels aardig wat literatuur verschenen in Nederland over met name argumenteren en debatteren. Wat voorbeelden in willekeurige volgorde zijn:

2000 Geer, P.M. van der: [De kunst van het debat](#). Den Haag: SDU. ISBN 90 12096774. Veel actuele voorbeelden uit de Nederlandse politiek.

1998 Braet, A. en L. Schouw: [Effectief debatteren](#). Groningen: Wolters-Noordhoff. ISBN 90-01-15974-5. Dit boek gaat met name over de strenge 'academische' variant van beleidsdebatteren. Met degelijke voorbeelden.

- 1995 Geer, P.M. van der: Werken aan debatvaardigheden. Utrecht: Lemma,. ISBN 90 5189 430 9. Het aardige van dit boek is dat het ingaat op de meest voorkomende debatvarianten in Nederland.
- 1995 Geer, P.M. van der en B. Walenkamp: Gelijk hebben, gelijk krijgen. De kunst van het overtuigen. Utrecht: Kosmos,. ISBN 90 215 2614 X. Een luchtig boekje met allerlei voorbeelden op het gebied van overtuigingskracht, aanvallen en verdedigen etc.
- 1998 Geer, P.M. van der en B. Walenkamp: Daar trappen wij niet in. Wegwijs in discussietrucs. Utrecht: Kosmos-Z&K Uitgevers. ISBN 90-215-9344-0. Zie omschrijving boven.
- 1996 Spolders, Marjon. Het winnende woord. Succesvol argumenteren. Amsterdam: Bert bakker. ISBN 90-351-1946-0. Dit boek gaat op een populaire manier in op de klassieke retorica en besteedt ook veel aandacht aan de presentatie.
- 1997 Eemeren, Frans van en Rob Grootendorst. Dat heeft u mij niet horen zeggen. Drogredenen van A tot Z. Amsterdam: contact. ISBN 90-254-0083-3. Een mooi actueel overzicht met veel voorbeelden uit de praktijk.
- 1999 Geer, Peter.M. van der: Het lagerhuis. De kunst van het debatteren. Kosmos: Utrecht. ISBN 90-215-8921-4. Anders dan de titel doet vermoeden gaat de auteur meer in op het debatteren in het algemeen, i.p.v. alleen het tv-programma het Lagerhuis.

3. Vragen en opdrachten

- a. In paragraaf. A3 staat uitgelegd waar een beleidsstelling aan moet voldoen. Formuleer 3 stellingen waarover je zou willen debatteren.
- b. Kies één van de drie stellingen die je bij a hebt geformuleerd. Bereid voor deze stelling de eerste voorstandersbeurt volgens de regels in paragraaf 7 tot en met 11. Schrijft deze beurt uit in steekwoorden.
- c. Bereid vervolgens een tegenstanderbeurt voor op je eigen voorstanderbeurt! Ook weer per standaardgeschilpunt (denk ook aan nieuwe punten zoals de nadelen!!). Hierin probeer je dus je eigen argumenten aan te vallen. Ook deze beurt schrijf je uit in steekwoorden.
- d. Reageer in een volgende voorstanderbeurt (de verweerbeurt) per standaardgeschilpunt op de aanvallen die je als tegenstander heb bedacht. Verder idem dito.
- e. Idem met beurt 2 van de tegenstanders
- f. Idem met de conclusiebeurt van de voor- en daarna de tegenstanders.

4. Voorbeeldstellingen

Hieronder staat een aantal stellingen waarover in een beleidsdebat gedebatteerd kan worden. Voor het formuleren van actuele stellingen levert echter een uurtje de krant lezen meestal genoeg inspiratie!

beleidsstellingen

ethisch/medisch

- ouders moeten het geslacht van hun baby kunnen bepalen
- ochtendgymnastiek moet op het werk worden ingevoerd
- xenotransplantatie moet verboden worden
- zelfmoordsites op het internet moeten verboden worden

opleiding

- elke student moet verplicht in het buitenland op stage
- filosofie (of debatteren of) moet een verplicht schoolvak worden
- Universiteiten moeten tele-leren aanbieden

cultuur

- reclame dient in het Nederlands plaats te vinden
- het publieke omroepbestel moet worden afgeschaft
- sinterklaas en de kerstman moeten fuseren

economie

- wie beter presteert, moet beter beloond worden
- de salarissen van topmanagers moeten aan banden gelegd worden.

milieu

- er moet een einde komen aan de wegwerpmaatschappij
- genetisch gemanipuleerd voedsel moet verboden worden
- toeristen mogen maximaal 1 maal per jaar een vliegreis maken

politiek

- Nederland en Vlaanderen moet 1 natie worden
- Nederland moet een vrouwelijke premier krijgen
- de parlementaire democratie moet vervangen worden door een directe democratie
- er moet een maximum aantal kinderen per gezin komen
- Europa moet een officiële voertaal krijgen
- Nederland moet een keuring invoeren voor ouders
- Turkije moet niet tot de EU worden toegelaten
- Nederland moet zwaardere straffen invoeren

waardestellingen

- economische groei is belangrijker dan het milieu
- liever Jip en Janneke dan Pippi langkous
- beter een republiek dan een monarchie